

# MONITORING CITY DEAL

verkenning naar succesfactoren voor

# ELEKTRISCHE DEELMOBILITEIT

in stedelijke gebiedsontwikkeling



**OVER  
MORGEN**



# INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding
  2. Monitoring doelstellingen City Deal
  3. Drie actoren aan het stuur
  4. Advies voor uitwerking leereffecten
- B-I Lijst KPI's per project  
B-II Lijst werkgroepvoorstellen





# 1. INLEIDING

De City Deal ‘elektrische deelmobiliteit in stedelijke gebiedsontwikkeling’ is op 5 februari 2018 ondertekend door zestien publieke en private partijen. Op 18 december 2019 hebben nog drie partijen bijgetekend. Het beoogt een bijdrage te leveren aan de stedelijke leefbaarheid door bij veertien projecten de deelauto te implementeren. De City Deal heeft als hoofddoelstellingen om het beslag van parkeren op de openbare ruimte te reduceren, de uitstoot van CO<sub>2</sub> te reduceren door meer ‘schone kilometers’ en meer en sneller nieuwe woningen te kunnen bouwen door lagere stichtingskosten van betaalbare woningen. Daarnaast zijn er secundaire doelstellingen, zoals het leveren van een bijdrage aan de energietransitie en vervoersarmoedebestrijding.

In dit document staan twee aspecten centraal die ertoe dienen te leiden dat de City Deal een positieve bijdrage levert aan de beoogde doelstellingen. Het gaat om een monitoringsleidraad op basis van de hoofd en subdoelen en een lijst van sturingsinstrumenten voor de drie sleutelactoren bij deze ontwikkeling: gemeenten, projectontwikkelaars en deelautoaanbieders.

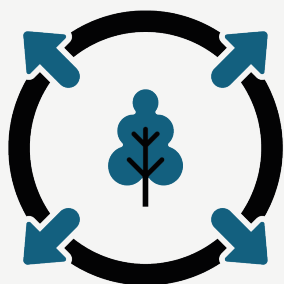
# 2. MONITORING doelstellingen City Deal

De meeste projecten voor de City Deal zijn nog niet in de uitvoerende fase. In slechts drie projecten worden er al auto's gedeeld. De effecten van de inspanningen in het kader van de City Deal zijn voorlopig nog niet op grote schaal meetbaar. Gezien het tijdsbestek van de City Deal (t/m 2021) is het de vraag of de resultaten van sommige projecten meegenomen kunnen worden.

In dit hoofdstuk presenteren we wel op globaal niveau de stand van zaken voor wat betreft de KPI's die wij relevant achten om het succes van elektrische autodelen in stedelijke gebieden te meten.

Wij hebben de vier hoofddoelstellingen (zie inleiding) vertaald naar een aantal KPI's. In bijlage 1 is per project weergegeven hoe de projecten momenteel scoren. Deze KPI's kunnen periodiek worden geüpdatet om een goed beeld te geven over de voortgang van de projecten. Voor het meten van het doel ‘ruimtebesparing’ werken wij met de KPI's: aantal gerealiseerde deelauto's, aantal bespaarde vierkante meter openbare ruimte en aantal bespaarde parkeerplekken. De splitsing tussen die laatste twee hebben wij gemaakt om onderscheid te maken wie er ‘profiteert’ van de ruimtebesparing die deelauto's kunnen bieden.

## BESPARING IN:



Ruimte



Uitstoot



Kosten



Tijd

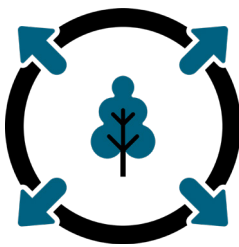
Het doel 'CO<sub>2</sub>' besparing meten wij aan de hand van het gebruik van de deelauto's. Wanneer de deelauto's volledig elektrisch zijn kunnen wij goed meten hoeveel CO<sub>2</sub> er is bespaard door schone deelkilometers als substituut voor 'eigen' fossiele kilometers te beschouwen. Deze methode vergt nuances, doordat niet direct kan worden aangenomen dat een deelautekilometer daadwerkelijk een fossiele autokilometer heeft vermeden. Enquêtes onder de gebruikers zouden de waarde van deze KPI kunnen verrijken. Als extra KPI rondom het gebruik stellen wij voor om te meten hoeveel unieke gebruikers er zijn. Dit geeft een beeld hoe breed gedragen de deelauto is.

Voor het doel om financiële besparing te realiseren of voor hetzelfde budget meer woningen en meer groen te realiseren meten wij welke kosten er bespaard zijn bij het project door de inzet van deelauto's. Dit is het saldo van de opportuniteitskostenbesparing door het niet hoeven aanleggen van parkeerplekken minus de uitgaven die nodig zijn voor het plaatsen van deelauto's en de uitgaven aan een alternatieve invulling van de bespaarde ruimte.

Verder meten we de effecten op het gebied van tijd (zorgt het plaatsen van deelauto's voor het sneller kunnen uitvoeren van een project of vertraagt het?) en de bijdrage aan subdoelen, zoals het bijdragen aan bredere ontwikkelingen op het gebied van energietransitie (smart grid, snelladers) en verkeersarmoede (vergroting van bereikbaarheid).

---

## Ruimtebesparing



Aangezien de meeste projecten in planvorming of uitvoerende fase zitten is de ruimtelijke winst nu nog een papieren werkelijkheid, maar in de plannen is er ruimte bespaard. De grootste ruimtelijke besparing vindt plaats bij projecten waarbij parkeergarages worden gebouwd. Bij de projecten Biesbosch (Amstelveen) en Wisselspoor (Utrecht) zijn door een combinatie van verlaagde parkeernorm en deelauto's hele parkeerlagen bespaard of konden functioneler worden ingedeeld. Hierin kan een relatief klein aantal deelauto's een groot verschil maken. De bespaarde ruimte komt ten goede aan verschillende invullingen, zoals een groter aantal woningen of meer groen.

In de projecten in bestaande omgeving zien we dat deelauto's nog niet direct leiden tot ruimtebesparing. Bij het Utrechtse project deelhub Griftpark worden in de omgeving wel leefstraten ingericht, waarbij het aanbod van deelmobiliteit in de parkeergarage Griftpark een stimulans is voor het slagen van de leefstraten. Bij het project in Apeldoorn (MoBuur) ligt de nadruk op het vergroten van de mobiliteit van oudere bewoners.

---

## CO<sub>2</sub> besparing



De huidige CO<sub>2</sub>-besparing van de projecten is nog beperkt, doordat er slechts een klein aantal projecten in uitvoering is. Bovendien zijn de projecten waar nu deelauto's rondrijden projecten in bestaande bouw in Amsterdam, Utrecht en Apeldoorn. Bij deze projecten is er niet een substantieel aantal fossiele auto's van de hand gedaan (voor zover bekend geen). Bij de geplande nieuwbouwprojecten is de potentie groter. De lagere parkeernorm in combinatie met de aanwezige elektrische deelauto's (vaak ook voorzien van duurzame energie) beweegt nieuwe bewoners om minder vaak auto's die op fossiele brandstoffen rijden te gebruiken, waardoor er een bijdrage wordt geleverd aan CO<sub>2</sub> besparing.

## Kostenbesparing



Door de ruimtebesparing is er ook kostenbesparing bij het realiseren van de projecten. De prijs is afhankelijk van het type parkeerplek (ondergronds, bovengronds, inpandig), maar één plek kost ongeveer tussen de € 15.000 en € 35.000, met uitschieters naar boven. Dit bedrag maakt de verkoopwaarde van een woning natuurlijk ook wel hoger. In twee projecten was er sprake van parkeerlagen; waardoor er middels een het besparen van een hele parkeerlaag een veelvoud is bespaard. De kosten die hiertegenover staan zijn bijvoorbeeld de abonnementskosten die een ontwikkelaar afneemt bij de deelautoaanbieder. Dit bedrag ligt tussen de € 5.000 en € 20.000 (afhankelijk van looptijd, aanbieder en marktkansen).

In beginsel lijkt de businesscase voor projectontwikkelaars interessant (zelfs wanneer zij het aanlooprisico van een deelautoaanbieder met een substantieel bedrag afdekken). Wel zien we dat in sommige gevallen de ontwikkelaars ook beheersmaatregelen moeten nemen voor wanneer het deelautogebruik tegenvalt. Hierdoor kunnen zij de potentiële winst moeilijker verzilveren.

---

## Tijdsbesparing



Tijdsbesparing is een significante factor bij de te realiseren nieuwbouwplannen. Hoewel het voor een ontwikkelaar tijd kost om in zee te gaan met een deelautoaanbieder wordt er in twee fases tijdswinst geboekt.

In eerste instantie is de besparing te behalen in de planvormingsfasen. De ruimte- en kostenbesparing die de inzet van deelauto's oplevert is gunstig voor de businesscase. De inzet van deelauto's speelt ook een rol bij de communicatie richting de omgeving van een project. Wij verwachten dat naar mate er meer duidelijkheid komt over de effecten van deelauto's en wanneer deze positief zijn, er meer geschikte praktijkvoorbeelden zullen zijn. Hiermee kunnen de bestuurder en de omgeving makkelijker overtuigd worden van een lagere parkeernorm in combinatie met deelauto's (en dus een snellere realisatie).

In tweede instantie kan er winst behaald worden doordat er simpelweg minder parkeerplekken gebouwd dienen te worden, zeker bij garages. Wel is er een risico dat bij nieuwbouwplannen in een ontspannen woningmarkt minder snel verkocht zullen worden wanneer het parkeeraanbod in de ogen van potentiële kopers ontoereikend is.

Het weghalen van parkeerplekken in bestaande bouw is wel tijdsintensief doordat de buurt overtuigd moet worden van de extra waarde die er voor terugkomt. In projecten in met name Amsterdam worden deelauto's al ruilmiddel ingezet waardoor het participatietraject versneld kan worden.

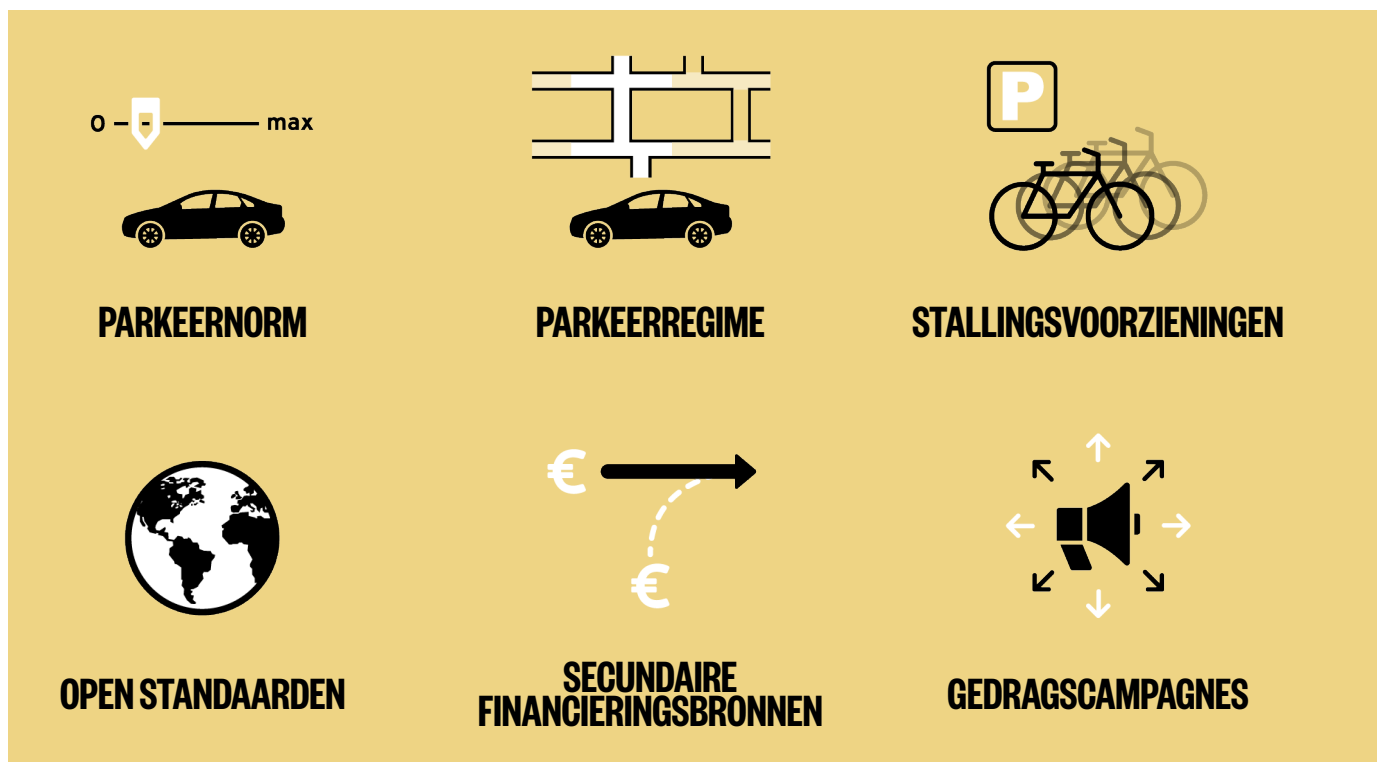
### 3. DRIE ACTOREN aan het stuur

Wie kan welke sturingsinstrumenten inzetten om uiteindelijk een individu te bewegen tot het gebruik van de deelauto (en daarmee afscheid te nemen van de eigen auto)? Dat is de belangrijkste vraag die gesteld moet worden om de City Deal tot een succes te maken. We maken een onderscheid naar de drie belangrijkste actoren bij elektrische deelmobiliteit in stedelijke gebiedsontwikkeling. Het acteren van de gemeente, de projectontwikkelaar en de deelautoaanbieder beïnvloeden de keuze van het individu.

Op basis van de interviews brengen wij per type actor de belangrijkste vragen rondom specifieke sturingsinstrumenten in beeld. In de overzichten geven we aan in welke projecten hiermee wordt geëxperimenteerd en schetsen we kort de gehanteerde aanpakken die antwoorden bieden op de specifieke onderzoeksvragen die zijn gedestilleerd uit de projectleerdoelen. Dit overzicht biedt een handvat om tot gerichte kennisuitwisseling te komen per deelthema's.

### Gemeente

De gemeente heeft traditioneel de twee belangrijkste sturingsinstrumenten om het bezit en gebruik van auto's vorm te geven. Middels parkeernormen kan het projectuitvoerders aansturen en met parkeervergunningen sturen zij de bewoners/gebruikers. Uiteindelijk ligt het gemeentelijk belang bij het enerzijds faciliteren van bouwprojecten die woningen aan de woningvoorraad toevoegen en anderzijds bij een minimalisatie van de overlast van auto's. Die overlast manifesteert zich in een toenemende parkeerdruk in de bestaande omgeving en in een toename van het aantal voertuigbewegingen en daarmee gepaard gaande slechtere bereikbaarheid. In het onderstaand overzicht zijn deze twee elementen benoemd. Daarnaast worden andere elementen genoemd waarmee gemeenten een positieve invloed zou kunnen uitoefenen op de mobiliteitskeuze van de bewoners van projecten uit de City Deal.



## Parkeernorm

### Welk effect heeft de deelauto op de parkeernorm?

In veel projecten wordt er gezocht naar de ideale parkeernorm bij project- of gebiedsontwikkelingen met deelauto's. De intentie is dat door de inbreng van deelauto's de parkeernorm naar beneden kan. Daarnaast zijn andere opties voor mobiliteit zoals de nabijheid van een buslijn of treinstation van belang voor het bepalen van de parkeernorm.

### Welke aanpakken worden gehanteerd?

In projecten in Amsterdam en Den Haag wordt gekozen om de parkeernorm vrij te laten of een hele lage parkeernorm toe te staan. De gemeente geeft hierbij de vrijheid aan de projectontwikkelaar om zelf de parkeernorm te bepalen. De projectontwikkelaar wordt hierbij geprikkeld door potentiële leegstand door onverhuur-/koopbaarheid bij een ondermaatse parkeervoorziening. Dit gebeurt in steden met een parkeerregime, waarbij de voorwaarde richting de ontwikkelaar is, dat bewoners geen parkeervergunning in de openbare ruimte kunnen krijgen.

Door een aantal steden wordt de parkeernorm variabel gemaakt. De parkeernorm wordt vastgesteld aan de hand van het type woningen en de situering t.o.v. hoogwaardig openbaar vervoer. Vervolgens kan een ontwikkelaar door middel van de inzet van deelauto's een korting worden verkregen op de parkeernorm, een voorbeeld van een gemeente die deze aanpak hanteert is Rotterdam.

De reductie op de parkeernorm wordt bepaald aan de hand van een deelautoratio met eventueel een maximum. De meest gangbare ratio in huidig beleid is: één deelauto vervangt tussen de vier en zes reguliere parkeerplekken. Hierbij is de vraag of bijvoorbeeld bakfietsen ter aanvulling kan opgenomen worden.

Er wordt ook gewerkt met een algemene reductie van de parkeernorm, als maatwerkoplossing bij een project. In Amstelveen is bij het City Deal project de parkeernorm gehalveerd t.o.v. staand beleid.

### Inspirerende aanpak

Het loslaten van de parkeernorm lijkt nog niet voor iedere gemeente een optie te zijn. Het meest interessant is de Utrechtse aanpak met de inzet van flexibele normen en afwijkingpercentages van 20% t.o.v. de gestelde minimumeis, door inzet van deelauto's, met een deelautoratio van 1:4.

## Parkeerregime

### Welk effect heeft het parkeerregime op de deelauto?

De aanwezigheid van een parkeerregime lijkt een cruciale randvoorwaarden te zijn voor het slagen van projectontwikkelingen met deelauto's (in combinatie met een verlaagde parkeernorm). Zolang er op een nabije locatie gratis geparkeerd kan worden is er geen prikkel voor de bewoner om een eigen auto in te ruilen voor een deelauto. Het project in Amsterdam Nieuw-West (bestaande bouw) toont dit aan. In een wijk zonder parkeerregime is het project met deelauto vroegtijdig stopgezet doordat de auto te weinig werd gebruikt.

Het parkeerregime kan ook van positief effect zijn op het gebruik van deelmobiliteit. Als deelmobiliteit in een ontwikkeling (eventueel op termijn) wordt opengesteld voor gebruik door omliggende woningen en bedrijven kan dit het gebruik ten goede komen. Hierbij is van groot belang dat beschikbaarheid niet in het geding komt. Veel projecten spreken over een bepaalde gebruikersgroep (zoals nieuwe bewoners van een project) als launching customer met andere gebruikersgroepen als uitbreidmogelijkheid van het project. Voor het project Koningshaven in Apeldoorn wordt bijvoorbeeld onderzocht of de gemeente de eerste gebruikers van de deelmobiliteit kan zijn, waarna andere gebruikersgroepen hierop kunnen meeliften.

#### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

In een aantal grote steden is een parkeerregime reeds aanwezig. Hierbij wordt bij binnenstedelijke projecten geen parkeervergunningen afgegeven aan nieuwe bewoners. Op die manier stuurt de gemeente de projectontwikkelaar om op eigen terrein parkeervoorzieningen aan te bieden. Een light-variant hierop is dat de gemeente maar een beperkt aantal vergunningen uitgeeft. Dit is erop gericht dat bewoners geen tweede (of derde) auto in bezit nemen.

Voor de gemeenten Amstelveen, Amersfoort en Den Haag ligt er een uitdaging met het realiseren van projecten met deelauto's in gebieden zonder parkeerregime. Deze gemeenten leggen daarom nog een redelijke starre parkeernorm op. Deze parkeernorm is in verhouding tot City Deal projecten hoog, maar in verhouding tot het bestaande beleid laag. In deze projecten is de vraag waar het risico komt te liggen in geval de parkeernorm een negatief effect heeft op de parkeerdruk in de omgeving.

#### **Inspirerende aanpak**

Het project Erasmusveld in Den Haag lijkt het meest interessante project om te bepalen in hoeverre een deelauto-project zou kunnen slagen zonder parkeerregime. De openbaar vervoervoorzieningen zijn redelijk goed. De gemeente heeft een lagere parkeernorm afgesproken dan gebruikelijk, door het toepassen van deelmobiliteit en gaat de parkeerdruk in de omliggende wijken meten. Als die verhoogd wordt kan het de projectontwikkelaar aansturen om een Plan B, met extra parkeervoorzieningen op kosten van de ontwikkelaar, in te stellen. Hierdoor ligt het risico van negatieve afwenteling van een te lage parkeernorm bij de ontwikkelaar. De ontwikkelaar geeft echter aan dat een Plan C ook wenselijk is; waarbij bij een succesvol gebruik van de deelauto het mogelijk is om extra parkeerplekken weg te halen en de bestemming te wijzigen.

## **Stallings- voorzieningen voor (elektrische) fietsen**

#### **Welk effect heeft de plaatsing van bewaakte fietsenstallingen?**

De komst van 'dure' e-bikes vraagt ook extra plekken om fietsen te kunnen stallen, anders dan in de openbare ruimte. Fietstrommels en extra bewaakte parkeergelegenheden op populaire bestemmingen zouden bewoners kunnen verleiden om vaker een e-bike te gebruiken in plaats van een eigen auto.

#### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

In deelnemende gemeenten zijn er fietstrommels in gebruik, maar niet expliciet in de City Deal-projecten. Bij nog te ontwikkelen projecten kan dit als aanpak worden meegenomen.



## Open standaarden

### Welk effect heeft het afdwingen van open standaarden?

Met de ontwikkelingen van MaaS kunnen er steeds meer deelauto's (en overig vervoer) worden ontsloten via één app. Dit biedt ook kansen voor interoperabiliteit tussen de verschillende deelautoaanbieders, bijvoorbeeld vanuit aangrenzende buurten. Dit kan het gebruik van deelauto's versterken, doordat de beschikbaarheid vergroot. Bovendien helpt dit ontwikkelingen om een meer geïntegreerd duurzaam mobiliteitsaanbod te kunnen bieden.

### Welke aanpakken worden gehanteerd?

Een aantal gemeenten wil bij projectontwikkelaars afdwingen dat zij een totale mobiliteitsoplossing bieden en vragen een MaaS-dienst uit.

### Inspirerende aanpak

In Amsterdam wil men via een raamcontract-constructie als voorwaarden stellen dat deelautoaanbieders de algemene standaarden van het ministerie van Infrastructuur & Milieu onderschrijven. Hiermee kunnen de ontwikkelingen op het gebied van interoperabiliteit worden versterkt, waardoor deelmobiliteit een sterker alternatief wordt voor de eigen auto.

## Secundaire financieringsbronnen

### Welk effect heeft het benutten van secundaire gemeentelijke financieringsbronnen?

Het aanboren van andere financieringsposten binnen de gemeentelijke begroting zouden een bijdrage kunnen leveren aan het succes van deelmobiliteit, doordat het twee doelstellingen combineert.

### Welke aanpakken worden gehanteerd?

In Apeldoorn is vanuit een andere begroting (dan gebiedsontwikkeling/mobiliteit) een deelautoproject gefinancierd. Dit project zet zich in op het verzilveren van sociaal kapitaal doordat de deelauto's overdag worden gebruikt om met vrijwillige bestuurders ouderen rond te rijden. De auto's worden buiten 'kantoortijden' gebruikt als deelauto. Dergelijke win-win-situaties zouden zich ook bij andere projecten kunnen voordoen.

### Inspirerende aanpak

Deelautoaanbieder Buurauto heeft in een aantal steden buiten de City Deal een constructie met o.a. de Rabobank, waarbij de ondernemer garant staat voor een groot gedeelte van de omzet van de deelauto. Hun werknemers gebruiken de auto tijdens kantooruren en de bewoners in de omgeving kunnen in daluren de auto gebruiken. Hierdoor zijn de kosten grotendeels gedekt en kan de omgeving meeprofiteren van de deelauto's. De gemeente kan als werkgever een vergelijkbare rol vervullen.

## Gedragscampagnes

### Welk effect heeft de inzet van gedragsveranderingscampagnes?

In Amsterdam en Rotterdam zijn campagnes georganiseerd om bewoners (in bestaande bouw) kennis te laten maken met alternatieven voor de eigen auto. Met deze campagne krijgen bewoners een laatste zetje om hun eigen auto in te leveren en gebruik te maken van deelmobiliteit.

### Welke aanpakken worden gehanteerd?

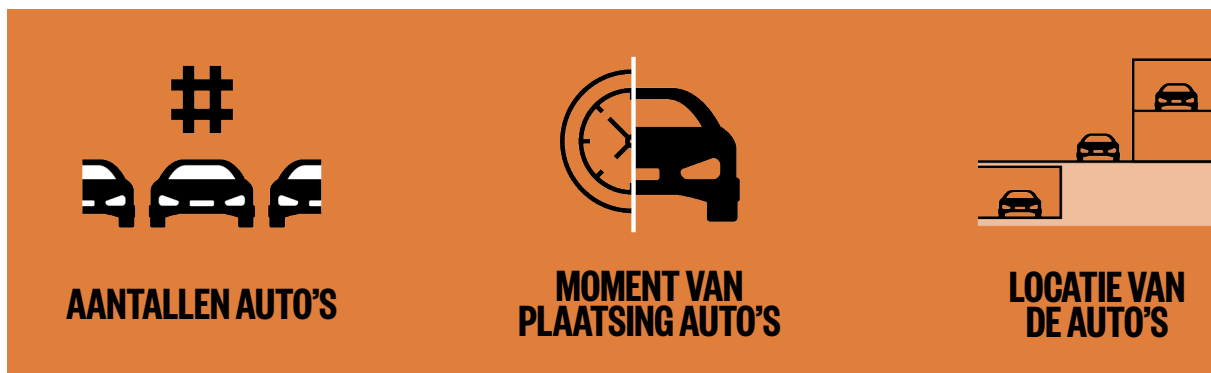
In Amsterdam is in het kader van een City Deal-project de Reisproef georganiseerd waarbij particulieren hun auto twee maanden lang inleverden in ruil voor een tegoed dat beschikbaar was voor alle aanwezige deelmobiliteit in de stad. In Rotterdam is een vergelijkbare campagne georganiseerd, maar dan met enkel een (lager) tegoed, waarbij bewoners deelmobiliteit kunnen uitproberen. Andere gemeenten proberen met kleinschaligere probeeracties nieuwe bewoners kennis te laten maken met deelmobiliteit.

### Inspirerende aanpak

Voor de campagne in Amsterdam was minder animo dan de probeeractie in Rotterdam. Doordat de Amsterdamse aanpak intensiever en verregaander was, is de succesratio wel hoger (32% om 4%). Er hebben meer particulieren hun eigen auto van de hand gedaan in ruil voor het gecombineerde aanbod van openbaar vervoer en deelmobiliteit.

## Projectontwikkelaar

Het parkeernormregime van de gemeente bepaalt de handelingsvrijheid en invloed van de projectontwikkelaar om sturingselementen in te zetten. Desalniettemin zijn er bij de projectontwikkelaars twee aanpakken waarneembaar. De ene richt zich op het klein beginnen, aftasten met een beperkt aantal auto's. Bij de andere aanpak richt zich op het grootschalig implementeren van de deelauto als mobiliteitsoplossing. Deze aanpakken uitte zich in de aantallen auto's, het probeeraanbod dat vooraf bij een aanbieder wordt afgenomen, het moment van plaatsing en de locatie van deelmobiliteit. Dit zijn voor de projectontwikkelaar de belangrijkste sturingselementen.



## Aantallen auto's

### Welk effect heeft het aantal geplaatste auto's?

Het aantal geplaatste auto's heeft invloed op het gevoel van betrouwbaarheid van het product. Een deelautogebruiker verwacht dat een deelauto de betrouwbaarheid van hun 'altijd beschikbare' eigen auto benadert. Door voldoende aanwezige deelauto's kan dit geborgd worden. Hier tegenover staat dat té veel deelauto's ook een negatieve associatie hebben, doordat dan de indruk wordt gewekt dat ze onnodig ruimte in beslag nemen.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

Het aantal deelauto's dat vanaf het begin van het project geplaatst wordt is uiteenlopend. In sommige projecten wordt begonnen met één auto. Een aantal keer worden er vijf auto's neergezet en in een enkel geval direct meer. Dit is uiteraard afhankelijk van de doelgroep. Andere opties om het aantal te formuleren zijn 'een bepaald percentage' deelmobiliteit vragen of het uitvragen van een beschikbaarheidsgarantie.

### **Inspirerende aanpak**

In Amersfoort wordt een beschikbaarheidsgarantie uitgevraagd aan de aanbieders. Deze eis is geïnitieerd door de gemeente, maar kan ook door ontwikkelaars worden toegepast. Het exacte aantal wordt losgelaten en de verantwoordelijkheid ligt bij de aanbieder om voldoende deelauto's te bieden.

## **Moment van plaatsing auto's**

### **Welk effect heeft het moment van de plaatsing van de deelauto's?**

Het mobiliteitsgedrag is het meest vatbaar voor veranderingen bij substantiële patroonveranderingen. Een verhuizing is zo'n verandering. Dit is het moment waarop mensen hun mobiliteitskeuzes gaan heroverwegen. De aanwezigheid van een nieuw concept, zoals deelauto's in de beginfase van zo'n nieuw patroon kan effect hebben op de keuze.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

In principe plaatst iedere projectontwikkelaar vanaf het begin van het project auto's. De nuances hierbij zijn het aantal auto's vanaf het begin en of er vanaf bewoner één al deelauto's beschikbaar zijn of pas bij de volledige oplevering van een project of deelgebied.

### **Inspirerende aanpak**

In Amersfoort vraagt men specifiek uit dat de eerste bewoners al een ruim aanbod van deelauto's hebben.

## **Locatie van de auto's**

### **Welk effect heeft de locatie van de auto's?**

De zichtbaarheid van deelauto's kan effect hebben op het gebruik. Eveneens geeft een gunstige locatie in relatie met de loopafstand een positieve impuls op het gebruik.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

De aanpakken verschillen in bottom-up en top-down benadering. In sommige projecten wordt tezamen met de bewoners een locatie bepaald en soms wordt de locatie door in afstemming met projectontwikkelaar, deelautoaanbieder en gemeente bepaald. Vaak wordt er voor een prominente locatie gekozen.

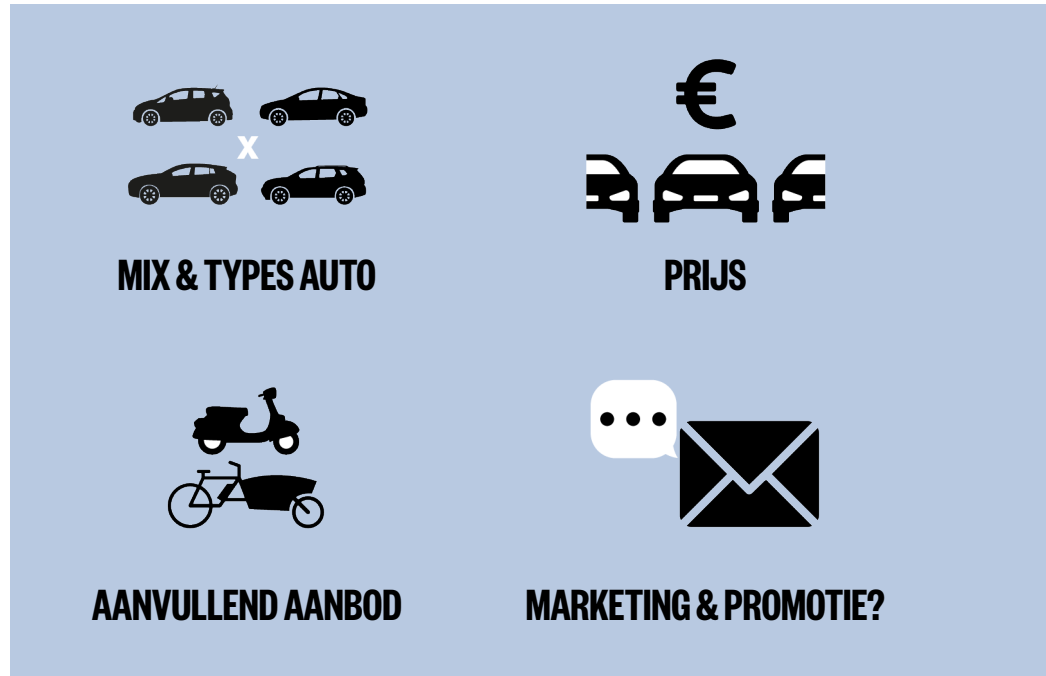
### **Inspirerende aanpak**

In Amstelveen wordt een project ontwikkeld met een parkeergarage voor de auto's van de bewoners. De deelauto's worden echter direct voor de ingang geplaatst. Men hoopt hierdoor de zichtbaarheid en daarmee het gebruik te vergroten.



# Deelauto- aanbieder

Voor de deelautoaanbieder is het belangrijkste sturingselement het product dat hij aanbiedt en de prijs die hij er voor vraagt. Door meer diversiteit rondom het product kan het gebruik vergroten. Dit kan met een mix van deelauto's en aanvullende producten. En uiteraard is er ook de marketing en promotiecomponent waarmee een deelautoaanbieder kan sturen op het succes.



## Mix en types auto

### Welk effect heeft de mix van types deelauto?

De deelautoaanbieder kan één type auto neerzetten of kan gaan voor een mix. Door een mix van type voertuigen zou de interesse van een breder publiek getrokken kunnen worden. De mix van auto's gaat vaak in samenspraak met gemeente en ontwikkelaar. Hierbij kan een tijdspad worden afgesproken waarin gestart kan worden met een bepaalde mix en na evaluatie van gebruik kan worden bijgestuurd.

### Welke aanpakken worden gehanteerd?

Bij de projecten waar WeDriveSolar de deelauto's levert of gaat leveren is er meestal een mix van Renault Zoë's en een Tesla Model 3 (met wel verschillende tarieven). Hiermee wordt meerdere marktsegmenten aangeboden. Bij het project deelhub Griftpark in Utrecht zet aanbieder Juuve een mix van elektrische en fossiele auto's neer, maar hanteert wel dezelfde tarieven, om zo de drempel voor het gebruik van elektrisch te verlagen, maar wel een grotere groep consumenten aan te spreken. In sommige gevallen schrijft de gemeente uit dat er auto's 'met verschillende grootte en bereik' verwacht worden.

### Inspirerende aanpak

In Amsterdam, project De Boelelaan, wordt in samenspraak met bewoners gekozen voor welke mix aan auto's er zal komen. Bovendien is door de eisen van interoperabiliteit niet uitgesloten dat er meerdere deelautoaanbieders zich op één gebied richten. Dit zorgt automatisch voor een mix aan deelauto's.

## Tarieven

### **Welk effect heeft het tarief?**

Uiteraard is het tarief een belangrijke factor voor de bewoners om te bepalen of zij kiezen voor deelmobiliteit. Het tarief hangt ook nauw samen met het parkeerregime (sturingselement van de gemeente) en het tarief van de parkeerplek op eigen terrein (sturingselement van projectontwikkelaar). Afhankelijk van het publiek van de projectontwikkeling kan worden ingeschat met welke klasse eigen auto geconcurrereerd moet worden op de prijs.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

Er wordt gekozen voor abonnementen of voor losse ritprijzen (gebaseerd op afstand en/of tijd). De beste practice is geheel afhankelijk van de eindgebruiker en is commerciële informatie. De afspraken tussen de projectontwikkelaar en de deelautoaanbieder over het af te dekken risico zijn hierbij ook van belang.

## Aanvullend aanbod

### **Welk effect heeft het plaatsen van aanvullend aanbod (e-bikes, bakfietsen enz)?**

Het substitueert van een (eigen) autorit is niet per se altijd een deelauto. Voor sommige type ritten (boodschappen, kinderen naar school brengen, bezoek aan centrum enz.) kan ook een e-bike of bakfiets volstaan. Het aanbieden van aanvullend aanbod kan dus een positief effect hebben op het vervangen van de eigen auto voor een deelauto.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

Soms wordt het uitgevraagd om een aanvullend aanbod te hebben, soms wordt het losgelaten en biedt de deelautoaanbieder het standaard aan. In Den Haag wordt bij een project ook een OV-abonnement aangeboden door de deelautoaanbieder. In Utrecht wordt een combinatie van deelauto's en deel e-bikes aangeboden. En in Amersfoort wordt een complete MaaS-oplossing uitgevraagd met ook deelfietsen in het aanbod.

Een aanbieder geeft wel aan dat het plaatsen van deel-e-bike soms leidt tot het aanschaffen van een eigen e-bike. Dit maakt het voor de aanbieder misschien niet interessant, maar heeft wel maatschappelijke waarde.

### **Inspirerende aanpak**

Bij project Wisselspoor wordt er ook een kast met o.a. kinderzitverhogers geplaatst naast de deelauto's. Hierbij wordt een drempel voor potentiële gebruikers met kleine kinderen weggenomen.

## Marketing en promotie?

### **Welk effect hebben marketing en promotie?**

Naast de kwaliteit van het product, kan de aanbieder marketing en promotie inzetten als sturingselement om het gebruik te vergroten.

### **Welke aanpakken worden gehanteerd?**

Naast de traditionele marketingvormen als flyers, social media wordt er gewerkt met kennismakingsacties. In sommige gevallen biedt de aanbieder (financieel gesteund door de ontwikkelaar) gratis minuten/kilometers aan voor een introductieperiode of structureel maandelijks gedurende de eerste jaren. Het betrekken van een naburige gemeentelijke of publieke instelling als launching customer kan ook helpen om de promotie op te schalen. De beste praktijkvoorbeelden is commerciële informatie.



## 4. ADVIES voor uitwerking leereffecten

Om de leereffecten van de verschillende projecten zo goed mogelijk te borgen vinden wij het raadzaam om verschillende kennisgroepen te formeren. De lijst van sturingselementen uit hoofdstuk 3 leent hier zich het beste voor. Ons voorstel is om voor de meeste sturingselementen een kleine werkgroep te formeren van twee à drie personen, bestaande uit gemeenteambtenaren en projectontwikkelaars. Van hen wordt verwacht dat zij halfjaarlijks een korte visie op de inzet van het sturingselement formuleren en laten zien hoe ver de ontwikkelingen zijn. Hiermee kunnen antwoorden worden verkregen op vragen die leven onder de deelnemers van de City Deal. In bijlage 2 is een lijst opgenomen met een voorstel voor de bemensing van een werkgroep. Dit is gebaseerd op basis van de meest interessante praktijkvoorbeelden die bij de sturingselementen genoemd zijn.

