



Kennisgids

**Klaar voor
de start?**

**de energietransitie
versnellen.**

Dat was – kort gezegd – de opdracht die we in 2016 bij onze oprichting meekregen van Enexis. Duurzame Mobiliteit is een van de vijf thema's waar we ons op richten. We zetten ons in voor het opschalen van elektrische voertuigen, het realiseren van de benodigde (en juiste) laadinfrastructuur, maar ook voor het aanjagen van nieuwe kansen en ontwikkelingen.

Dat brengt ons bij het doel van deze Kennisgids & Actieplanner. We zijn ervan overtuigd dat de opkomst van elektrische deelauto's de energietransitie aanzienlijk kan versnellen. Waarom? Allereerst omdat een elektrisch voertuig veel minder milieuschade oplevert dan een auto die op fossiele brandstoffen rijdt. In de tweede plaats omdat delen loont: daardoor zullen er in totaal minder auto's nodig zijn. Deze twee voordelen samen zorgen voor een enorme CO₂-besparing als we massaal elektrische auto's gaan delen.

Uiteraard leven er nog veel technische vragen rond de elektrische deelauto. Welke laadinfrastructuur is er bijvoorbeeld in Nederland nodig? Hoe kan die goed aansluiten op het gebruik van de (elektrische) deelauto? En hoe zouden accu's in de auto's benut kunnen worden voor de opslag van energie? Daarnaast leven er natuurlijk ook veel organisatorische vragen. Om over die praktische, procesmatige kant informatie te kunnen verzamelen en beschikbaar te maken, hebben we onderzoek gedaan naar de eerste ervaringen met projecten voor elektrische deelauto's.

Een onderzoek onder 50 organisaties heeft waardevolle do's en don'ts en aanbevelingen opgeleverd voor iedereen die 'iets wil' met elektrische deelauto's. In deze Kennisgids & Actieplanner staan de belangrijkste bevindingen.

Met deze uitgave willen we huidige én toekomstige projecten voor elektrische deelauto's een impuls geven. Dat doen we door kennis en inzichten te delen met iedereen die direct of indirect bij elektrische deelauto's betrokken is. En dat doen we door u als initiatiefnemer van een project met praktische tips op weg te helpen. Deze ProjectStartersKit bestaat dan ook uit twee delen:

Deel 1: Kennisgids

Bedoeld om (startende) initiatieven voor projecten voor elektrische deelauto's (maar ook gemeenten, provincies en andere betrokkenen) meer inzicht te geven in de ontwikkelingen, kansen en valkuilen.

Deel 2: Actieplanner

Een praktische toolkit bedoeld om je te helpen bij het starten of versnellen van een project voor elektrische deelauto's. Daarbij staan we stil bij de hoofdfasen van het proces (wat moet je allemaal doen?). Daarna gaan we dieper in op de vele vragen en keuzes waar je tegenloopt. Daarbij richten we ons met name op de eerste stappen in het proces.



alle seinen op groen.



Een groei in het bereik (in kilometers) van elektrische auto's, snellere laadfaciliteiten, meer laadpunten, gunstige prijsontwikkelingen. Voor 2019 lijken alle seinen op groen te staan voor projecten met elektrische deelauto's. Daar komt nog bij dat het duurzaamheidsbewustzijn van burgers & bedrijven steeds verder toeneemt. Er is meer vraag naar elektrische auto's, er zijn meer modellen te koop en we krijgen steeds meer ervaring met elektrisch rijden. Elektrisch rijden en autodelen lijken dan ook vanzelfsprekende duurzame opties. Helemaal als je ze combineert.

Ondertussen zien we dat bij energiecoöperaties en bedrijfsverenigingen veel animo is voor projecten met (elektrische) deelauto's. Wel moeten we constateren dat de uitvoering van dergelijke projecten niet altijd even efficiënt gebeurt. Bijna iedereen probeert zelf het wiel uit te vinden. En dat leidt lang niet altijd tot een goed resultaat. Starten lukt vaak nog wel, maar alles écht op de rit krijgen is een stuk lastiger.

Het delen van kennis en ervaring zou kunnen leiden tot een aanzienlijke versnelling van de ontwikkelingen in de markt: stel dat overheden en bedrijfsverenigingen de opstartkosten en onrendabele topperiodes zouden subsidiëren? Of stel dat er inruilpremies komen voor vervuilende (tweede) privéauto's als iemand meedoet aan een project voor elektrische deelauto's? Of stel dat we pool- en leaseauto's van bedrijven kunnen aansluiten op deelplatforms? Dan zou dat een grote verandering kunnen betekenen voor de manier waarop we auto's gebruiken: van autobezit naar slim autogebruik.

Een goede voorbereiding is het halve werk

De afgelopen jaren zijn er al veel initiatieven in de markt voor elektrische deelauto's gestart. Maar de echte groei moet nog komen. Het onderzoek dat we gedaan hebben is erop gericht nieuwe initiatiefnemers van een project voor elektrische deelauto's te laten profiteren van reeds opgedane ervaringen. Zo neemt de kans toe dat nieuwe initiatieven beter renderen. In deze Kennisgids de belangrijkste bevindingen die uit ons onderzoek naar voren kwamen.

“Een potentiële klant die de app downloadt, is nog geen klant; je moet echt moeite gaan doen om hem te verleiden en zijn gedrag te verleggen naar andere mobiliteitskeuzes.”





Uitsluitend
elektrische
voertuigen





De onderzoeksresultaten

Ons onderzoek in het kort

- Een kwalitatief onderzoek onder ongeveer 50 projecten/aanbieders in Nederland.
- Bij 15 initiatieven met elektrische deelauto's inzicht verkregen door persoonlijke interviews.
- Van de overige projecten: kennis vergaard via deskresearch.

Wat zijn de belangrijkste succesfactoren voor starters?

Uit het onderzoek is gebleken dat veel initiatieven nog niet rendabel zijn. Sommige projecten zijn zelfs al vroegtijdig gestopt. Dit komt vaak doordat er geen goede mix was tussen vaste en losse gebruikers. Gemiddeld kost het 1 tot 2 jaar om een project van de grond te krijgen (de adoptieperiode). In die beginfase is het belangrijk dat je als project beweeglijk bent en in staat bent te veranderen als dat nodig is. Daarbij spelen twee succesfactoren een grote rol: de kracht van lokale netwerken. En een effectieve inzet van marketing en communicatie.

Een echte groeimarkt

Hét project voor het delen van elektrische auto's bestaat (nog) niet. De variatie is groot. We zien professionele landelijke projecten, maar ook lokale initiatieven gerund met vrijwilligers. Ook de manier van organiseren varieert enorm. Er verschijnen hippe autodeel-apps, maar er wordt

ook nog gepland aan de hand van excellijstjes. Er zijn samenwerkingsverbanden met lokale garages, maar ook met autoverhuurders, leasebedrijven, dealers en ook deelsoftwarebedrijven. Het is duidelijk dat de markt nog structuur moet krijgen. Het is een echte groeiemarkt.

De energievoorziening: een praktisch punt

Het onderzoek geeft aan dat het krijgen van laadpalen bij pioniers geen bottleneck is. Maar de doorlooptijden van de aanvragen zijn soms wel een issue: het duurt in sommige gemeenten een half jaar voor de aanvraag rond is. Wat ook blijkt is dat de vraag naar snelladers toeneemt, de aanwezigheid van snelladers verhoogt ook het gebruik van elektrische auto's. Tot slot hebben de deelnemers van projecten vaak de wens om lokaal opgewekte energie van coöperaties te koppelen aan de laadpalen. Zodat ze hun 'eigen' groene energie uit hun eigen laadpalen kunnen halen.

“De gemeente gebruikt onze auto's voor aantal dagen in de week, dat geeft ons vaste bezetting en omzet. Hierdoor kunnen we met extra auto's ook losse huurders interesseren.”

Gemeenten en provincies kunnen veel bijdragen

Het onderzoek laat ook zien dat gemeenten en provincies een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het succes van een project voor elektrische deelauto's. Uit de gesprekken met respondenten komt een duidelijk beeld naar voren van de mogelijke rollen die gemeenten en provincies kunnen vervullen.

Minimale rol ('doen wat moet')

1. Vaste parkeerplek verlenen in openbare ruimte
2. Laadpaal faciliteren in openbare ruimte

Prettige rol ('helpen')

1. Openlijk enthousiast zijn en PR-steun geven
2. Bijdragen in opstartkosten (denk aan laadpaal, proceskosten, publiciteit)

Ideale rol ('versnellen')

1. Vaste afnemer van de auto's
2. Mede-investeerder en aanjager zijn

Ongewenste rol ('afremmen')

1. Initiatief vertragen door veel schijven en overlegtijd.
2. Overheid die het (nog) niet kent, niet durft te sturen of het ziet als 'auto pesten'.
3. Minst overtuigende reactie: 'Maar dat kost ons parkeerplaatsen'

De do's & don'ts

Zeker wel doen

1. Lokaal iets opstarten
2. Lokale netwerken inzetten
3. Partnerships beginnen met lokale bedrijven
4. Veel communiceren, veel testritjes maken, zorgen voor veel mond-tot-mondreclame
5. Voldoende vaste gebruikers zoeken (= vaste omzet en dus bedrijfszekerheid)

Zeker niet doen!

1. Het bij één auto houden (één auto is geen auto)
2. Denken dat het klaar is als de auto er eenmaal staat
3. De auto onzichtbaar (in een garage) zetten
4. Zorgritjes combineren met een vrij te reserveren deelauto
5. Leunen op de overheid

“We zijn nog net niet kostendekkend,
maar verwachten dat over een
half jaar wel te zijn.”





