

2

Actieplanner

Ga!



**Meer inzicht in de
mogelijkheden:
belangrijke keuzes, vragen
en achtergrondinformatie**

Als je een project voor elektrische deelauto's wilt opstarten, komt er van alles op je af. Om je meer inzicht te geven in de mogelijkheden, hebben we in deze Actieplanner allerlei praktische informatie voor je op een rij gezet. Zo laten we zien uit welke varianten je - op dit moment - kunt kiezen. We doen enkele nuttige aanbevelingen. En we staan stil bij de belangrijkste vragen, bezwaren en keuzes waar je tegenaan kunt lopen.

Zelf een project opstarten?

In veel steden, wijken, dorpen en bij bedrijven en gemeentes groeit de interesse voor autodelen.

De voordelen

Elektrische deelauto's zijn erg in trek. Wat zijn de voordelen?

- Je rijdt fossielvrij en soms zelfs met lokaal opgewekte energie (via coöperaties)
- Elektrisch rijden wordt zo betaalbaar; je betaalt tenslotte per rit of dag
- Bij een deelauto heb je geen vaste kosten meer, geen onverwachte reparaties etc.
- Je gaat bewuster kiezen en switchen tussen OV, fiets en auto. Ook duurzaam dus.
- Samen bespaar je ruimte! Een deelauto vervangt gemiddeld zo'n 8 andere auto's.



Projecten voor elektrische deelauto's: welke varianten zijn er?

Bij autodelen denken de meeste mensen eerst aan 'de eigen auto delen'. De een moet daar niet aan denken, de ander ziet er de voordelen wel van in. Bijvoorbeeld vanwege de extra inkomsten door het verhuren van de (tweede) auto. Mensen kennen meestal ook de Greenwheels ('die rode autootjes') die in stadswijken staan en los kunnen worden gehuurd. Een project voor elektrische deelauto's kan dus van alles zijn. En er zijn nog meer varianten.

Auto-deel varianten (zowel EV als fossiel)

In totaal zijn ruim 50 projecten in Nederland in ons onderzoek in beeld gebracht. Met verschillende aanbieders. Daarin hebben wij de volgende onderverdeling gemaakt;

Autodeelvarianten	Hoofdkenmerk	Bekendere initiatieven
1. Peer-to-Peer	Huren aan de burens	Mywheels/Snappcar
2. Groeps- of buurtauto	Delen met groep	Buurauto/WeDriveSolar
3. Dorpsauto	Vrij huren in dorp	Lochem/Helvoirt etc.
4. Deelauto + chauffeur	Prive - zorgritjes	Automaatje/Appeltern etc.
5. Free-floating	Vloot in 1 gebied	Car2Go/Wattcar/Wittcar
6. WAN-auto	Bedrijf + buurt	Paleiskwartier/Uden
7. Pool-auto	Bedrijfsauto pool	Gemeentes/bedrijven etc.
8. Landelijke deelauto	Vloot in platform	Greenwheels/Free2Go

Wat zijn de verschillen?

Het verschil tussen de autodeelvormen en de aanbieders zit hem vooral in:

- Wie is de bezitter? Een privépersoon, een werkgever, een autodeelplatform?
- Met wie deel je? Aan je burens? Aan je medewerkers? Aan mix van groepen?
- Waar staat de auto? Voor je deur, in de wijk, op bedrijfsterrein, bij station.
- De prijs! Uurprijs, dagprijs, kilometerprijs, starttarief, laadkosten stroom.

Een overzicht

Meer gangbare varianten:

1. Peer-to-peer; Je verhuurt je eigen auto via een platform aan anderen. De verzekering is geregeld via dat platform. Per verhuur betaal je daar wel voor.
2. Free-floating; in een stad of op een eiland staan op meer plekken auto's. Je reserveert die en mag de auto op een andere plek of zone weer achterlaten.
3. De deel- of dorpsauto. In je wijk of dorp staan een of meer auto's. Die kan van een aanbieder of coöperatie zijn. Iedereen kan de auto op elk moment los huren. Je betaalt per rit, soms via een lidmaatschap of abonnement.

Minder bekende varianten;

- De groepsauto (of adoptie-auto). Een persoon leest een auto, maar deelt die met een vaste groep gebruikers (bv 5 a 7). Onderling regel je de verrekening.
- De deelauto+ werkt met vrijwillige chauffeurs in dorpen of wijken. Hierdoor kun je wijkgenoten met korte (zorg)ritjes mobieler houden; naar de (super)markt, de fysio, werk of school bij blessures. Het is aanvullend op taxi en belbusdiensten.
- De WAN-auto. De weekend-avond-nacht auto is in gebruik bij een bedrijf of gemeente, maar is buiten kantoortijd beschikbaar voor andere gebruikers. Dat kunnen werknemers zijn (privé) of omwonenden.





Belangrijkste aanbevelingen

1. Kies je (hoofd)doelgroep: maak daar een heldere keus in
2. Activeer vooraf en in het eerste jaar veel lokale partners en netwerken
3. Werk een promotieplan uit voor tenminste twee jaar
4. Zoek een mix van voldoende vaste klanten en losse gebruikers
5. Ga het wiel niet opnieuw uitvinden: kies een partner met een autodeelplatform of ervaring in het opzetten en begeleiden van de groeifases.

Een randvoorwaarde: een goed lokaal netwerk

In de dorpen en wijken waar projecten voor elektrische deelauto's goed op gang komen, ontstaat meer sociale binding. Een randvoorwaarde blijkt wel dat er lokale trekkers moeten zijn die samen een solide netwerk vormen. Die netwerken worden steeds sterker door 'het delen zelf', door de ritjes met chauffeurs en door bewoners, bedrijven en de gemeente samen te laten werken. Zo draag je sámen bij aan een lagere CO₂ uitstoot.

“Onze dorpsauto met chauffeur is een
rijdende keukentafel; het verbindt onze
dorpsgenoten.”

Top 5 veelgehoorde bezwaren of vragen

1. Moet ik dan steeds ergens een sleutel ophalen?

- Nee, dat hoeft niet (meer). Er bestaan sleutelkastjes aan je huis, die iemand via code kan openen. De deelauto's van aanbieders kunnen open en dicht via een app of via een kaart die je bijvoorbeeld bij de voorruit houdt.

2. Maar elektrische auto's komen toch niet zo ver?

- Het bereik van auto's varieert van 100 tot al 300 km per volle accu. Veel regionale ritjes passen daar prima bij. Op je bestemming of onderweg kun je (bij)laden. Via snelladers kan dat al in 15 tot 30 minuten. De techniek ontwikkelt zich snel, het laden kan op steeds hogere vermogens.

3. Elektrisch is niks voor mij; ik heb een vakantie-auto nodig of een auto met trekhaak.

- Dat is een logische behoefte. Maar veel mensen rijden het hele jaar in een (te) dure auto, omdat ze op vakantie moeten in een grotere auto. Bij je lokale garage of dealer kun je die soms ook huren. Of een grotere auto delen.

4. Ik zie die (uur) prijzen en schrik daar nogal van? Is autodelen echt goedkoper?

- Dat klopt. Autodelen maakt alle kosten heel transparant. Je eigen autokosten of die van de zaak, zie je niet (wegenbelasting, afschrijving, verzekering, reparaties, bijtelling); het zijn allemaal losse kosten. Als je die optelt, wordt het beeld ineens heel anders.

5. Ik wil best wel gaan autodelen, maar ik heb nog een (TWEEDE) auto...

- Misschien wil je die auto delen via een platform. Dan verdien je er nog wat aan. Of je verkoopt hem, via marktplaats of de lokale garage. Dat bedrag is dan weer je deelbudget.



Zo ben je snel op weg: de eerste stappen

Deze lijst bevat vragen waar je misschien niet direct een antwoord op weet. Maar... een berg beklim je stap voor stap. Zo kun je dit project ook het beste aanpakken. We geven je een overzicht van de belangrijkste keuzes die je aan het begin van het project gaat tegenkomen. We helpen je dus sneller op weg. Omdat je dit samen met een (project)groep doet, helpt het om samen vooraf een aantal afwegingen te maken. Zodat je goed voorbereid aan de reis begint.

Waarom doe je het eigenlijk?

Autodelen in je wijk of dorp of bedrijfsterrein; het verbindt mensen en het draagt enorm bij aan een schonere, ruimere en duurzame omgeving. Je creëert misschien wel letterlijk meer ruimte voor groen in je wijk of dorp (1 deelauto vervangt gemiddeld 8 bestaande fossiele auto's). En autodelers gaan bewuster reizen, en vaak 15 a 20% meer fietsen of OV benutten. Bijdragen aan die transitie is misschien wel je echte doel.

De volgende keuzes en verdiepvragen helpen je te komen tot een passend en succesvol concept voor elektrische deelauto's.

1. De BESTEMMING; Welk doel hebben jullie (meest) voor ogen?

Tip: zorg dat hierover al enige overeenstemming is voordat je begint; dan kun je beter focussen.

- a. Kennismaken met elektrisch rijden stimuleren.
- b. Duurzaam dorp; meer fietsen en elektrisch rijden.
- c. Saamhorigheid behouden of versterken.
- d. Ouderen mobiel(er) houden.
- e. Lagere kosten voor mobiliteit.
- f. Oplossing voor gaten in OV-netwerk.
- g. Meer ruimte en groen door minder (tweede) auto's.
- h. Een verdienmodel voor extra (lokale) inkomsten.
- i. Een bedrijf voor het delen van elektrische auto's uitrollen voor wijk, dorp, stad, regio, ...?

2. De PASSAGIERS; Welke doelgroep wil je vooral als vaste klanten?

Tip: kies bij de start niet teveel doelgroepen; zoek vooral eerst vaste-gebruikers.

- a. Regelmatige en losse autogebruikers in wijk, dorp of bedrijfsterrein (de Deelauto).
- b. Klanten voor (zorg)ritjes met chauffeur (de zogenoemde Deelauto+)
- c. Groepen die onderling 1 auto willen delen (de zogenoemde Groeps- of Buurtauto).
- d. Zakelijke gebruikers als bedrijven, instellingen of gemeente die de auto buiten kantooruren beschikbaar stellen aan hun medewerkers en/of omwonenden (de zogenoemde WAN-auto).
- e. Andere groepen zoals recreanten, hotelgasten, toeristen of scholen.

3. De BESTUURDERS; Met wie wil je het project samen opzetten en organiseren?

Tip: zoek een mix van mensen met ervaring en partners die kunnen zorgen voor veel mond-tot-mond reclame.

- a. Een werkgroep met 4 tot 5 enthousiaste vrijwilligers.
- b. Met een of meer lokale netwerken, zoals dorpsbelangen, buurthuis of wijkvereniging.
- c. Met een energiecoöperatie of hun koepelorganisatie (in verband met lokale energie en laadpalen).
- d. Met de gemeente, een lokale garage of andere bedrijven (als deelnemers/sponsors).
- e. Met een organisatie of adviseur die dit vaker heeft gedaan (om wel niet zelf uit te vinden).
- f. Met een aanbieder van autodeelsystemen (onder andere om service en administratie in te richten).





4. De PARKEERPLAATS; welke locaties lijken geschikt als standplaats voor de auto's?

Tip: een plek waar de auto's goed zichtbaar zijn en waar veel klanten dichtbij zitten.

- a. Plek met bestaande (openbare) laadpalen (voor snelle start)
- b. Bij buurthuis, dorpshuis of andere centrale plek (zichtbaar met veel aanloop).
- c. Bij gemeentehuis of concentratie van aantal bedrijven (voor vaste klanten).
- d. Bij lokale garagehouder, verhuurbedrijf of iets dergelijks (voor service en veel aanloop).
- e. Op andere zichtbare plek met veel potentiële klanten.

5. De ROUTES; Hoe zit je omgeving in elkaar? Welke ritten en afstanden leggen klanten af?

Tip: auto's en laders verschillen nogal in kilometerbereik en laadsnelheid. Let hier goed op.

- a. Zit je in de stad of op het platteland? Zijn de meeste ritjes langer of korter dan 40 km?
- b. Zijn er veel ritjes naar vaste locaties als ziekenhuizen of zorginstellingen?
- c. Hoe snel wil je auto's weer kunnen laden? Is gewone of snellader wenselijk?
- d. Hoelang zullen de auto's gebruikt worden? Een aantal uren of dagen?
- e. Zijn er specifieke wensen voor de auto's, bijvoorbeeld qua grootte, uitstraling of ruimte.
- f. Aan welke (combinatie van) auto's denken jullie? Merk? twee- of vierzitter, tweedehands?

6. De HULPDIENTEN; Welke zaken wil je zelf doen en welke laten verzorgen?

Tip: kies voor lokale beheerders en werving. Besteed app en administratie vooral uit.

- a. Met welk autodeelplatform en welke aanbieder wil je in zee voor bijvoorbeeld de deelsoftware?
- b. Kan of wil je de auto's lokaal laten schoonhouden en onderhouden?
- c. Wil je de administratie en facturering zelf doen of (deels) uitbesteden?
- d. Wil je de prijzen zelf bepalen of neem je die standaard over van de aanbieder?
- e. Wil je alleen auto's of op den duur (of nu al) deel-fietsen aanbieden?
- f. Wil je vaste kosten per maand? Of wil je ook risico op winst of verlies per maand?

7. De AANDRIJVING; Welke energiebronnen en laders wil je gaan gebruiken?

Tip: probeer te starten en proef te rijden via bestaande laadpalen. Dat versnelt je start!

- a. Een vaste standplaats bij een openbare laadpaal vergt goedkeuring van de gemeente.
- b. Een nieuwe openbare laadpaal via de gemeente vergt vaak 6 maanden doorlooptijd.
- c. Een laadpaal via een VPA (verlengde particuliere aansluiting) op terrein van bedrijf of instelling is sneller te realiseren. Maak wel goede afspraken over bijvoorbeeld de stroomprijs.
- d. Rijden op 100% lokaal opgewekte energie (bijvoorbeeld via een energiecoöperatie) is extra duurzaam. Een eigen laadpaal van een coöperatie is ook financieel haalbaar en voordelig.
- e. Een AC (wisselstroom) lader is goedkoper maar ook langzamer dan een DC (gelijkstroom) lader. Een mix van AC laders en een strategische DC lader in je regio kan een ideale oplossing zijn.
- f. De prijs die autodeelaanbieders vragen voor kilometers en stroom varieert nogal. Even checken!

PS: Dit is een best prijstechnisch gebeuren. Zoek hierbij hulp van mensen met enige ervaring!

8. De RECLAME-KARAVAN; Hoe ga je de werving en groei van leden organiseren?

Tip: besteed hier veel aandacht aan en gebruik de energie van lokale mensen! Dit is dé succesfactor!

- a. Zonder werving geen klanten. Heb je de primaire doelgroep nog scherp voor ogen?
- b. Gebruik als richtlijn dat je de kosten per maand per auto voor 60 tot 70% dekt met vaste klanten. Denk en werk dus (ook) met bijvoorbeeld abonnementskosten of strippenkaarten.
- c. Maak gedurende het eerste en tweede jaar veelvuldig 'reuring', ga proefritten organiseren, de markt op, buurthuis in, betrek sponsors die werven. Wees continu zichtbaar!
- d. Mond-tot-mond reclame van ambassadeurs en bestaande klanten werkt het beste. Koester ze.
- e. Gebruik veel verschillende kanalen en manieren, digitaal, krant, leuke stunts.
- f. (wees creatief en heb ook wat geduld; het heeft tijd nodig)







Wie deden mee aan het onderzoek?

Gesproken 15 initiatieven met elektrische deelauto's

Projecten en hun gemeentes

Direct contact met initiatiefnemers;

1. Deelauto Boen (Bronckhorst)
2. Dorpsauto Boerdonk (Meerijstad)
3. Energiek (Amstelveen)
4. Elektrip (Lochem)
5. Dorpsauto Appeltern (Maas & Waal)
6. Dorpsauto Netterden (Oude IJsselstreek)
7. Dorpsauto Breedenbroek / Voorst
8. Samen Slim Rijden (Helvoirt)
9. Coöperatie Midwolde (Leek)
10. Buurauto+ (Amersfoort)

Contact via aanbieders/begeleiders;

1. Stadswerf (Groningen) / Juuve
2. Wattcar (Terschelling) / Riko Kruit
3. Mobiel Gedeeld (divers oa Aalten) / prov Gelderland
4. Samen Slim Rijden (Helvoirt) / Onze Auto
5. Paleiskwartier Elektrisch (Den Bosch) / Goodmoovs/Brabant Elektrisch



Zo richt je het project in.

Het delen van elektrische auto's kan op allerlei manieren. Maar hoe pak je het aan? Dit projectschema helpt je bij het inrichten van het project. Per hoofdfase zie je waar je aan moet denken en welke stappen je moet doorlopen om tot een goed doordachte aanpak te komen.

Zo werkt het:

- Doorloop eerst (samen) de hoofdfasen van het proces en bespreek hoe je het project in grote lijnen gaat aanpakken.
- Met name over de eerste vier hoofdfasen van het proces, vind je verdiepende informatie in deze Actieplanner.
- Voor de andere stappen kun je het beste op zoek gaan naar projecten die sterke overeenkomsten hebben met het project dat je voor ogen hebt. Daar kun je tot in detail informatie krijgen voor de verdere invulling en misschien zelfs samenwerking zoeken.

“De gemeente heeft enorm geholpen ons project te lanceren. Die betrokkenheid gaf dorpsgenoten veel vertrouwen.”



In 9 stappen een project voor elektrische deelauto's opstarten.





