

Autodelen als groep: hoe begin je?

Autodelen is hot. Elektrisch rijden is hot. Gemeenten zetten er steeds meer op in, maar belangrijker is de groeiende groep burgers die hun eigen, directe omgeving wil verbeteren. Dit is hét moment voor een burgerinitiatief elektrisch autodelen in jouw wijk of gemeente. Maar hoe begin je? Check dit whitepaper met stappenplan en tips vanuit bestaande autodeelprojecten!

Welk autodelen, en met wie?

Deze whitepaper gaat over het gebruiken van elektrische auto's als groep. Een verzameling mensen die elkaar (leren) kennen. Die groep begint vaak klein, bijvoorbeeld:

- Buurtgenoten willen iets doen aan straten vol werkloos geparkeerde auto's.
- Een gezin beseft al een tijdje dat het privébezit van die (tweede) eigen auto wel heel erg duur is voor die paar ritjes per maand.
- Leden van een bestaande energiecoöperatie bedenken dat dit een perfecte manier is om hun opgewekte stroom te exploiteren.

Een club van mensen

Hoe het ook begint: dat eerste groepje is of wordt vaak onderdeel van een coöperatie, vereniging of stichting. Een club zonder winstoogmerk. De autodelers uit één of meer groepen zijn met elkaar verbonden via die grotere club. Ze hebben, behalve de nodige harde afspraken rond het mobiliteitsproduct, ook een georganiseerde sociale band met elkaar – en dat onderscheidt dit autodelen van de meer anonieme en meestal commerciële vormen van autodelen.

Voor wie is deze whitepaper

Voor iedereen die willen beginnen met autodelen en op zoek is naar tips en ervaringen uit eerste hand. Hoe beter je weet wat er op je afkomt, hoe meer kans van slagen.

Op de volgende pagina's:

Sla om en je vindt een 10-stappenplan voor het beginnen met elektrisch autodelen. Er is

Castricum, Den Haag, Hilversum

De ervaringen uit deze whitepaper komen uit de bestaande autodeelprojecten van coöperaties CALorie (Castricum), Hilversumse Energie Transitie (HET), en burgerinitiatief *De Groene Regentes* (Den Haag).

steeds meer ervaring met het opzetten van deze sociale én efficiënte manier van mobiliteit. We putten uit die ervaring. Doe je voordeel met inzichten, successen en fouten van anderen. Op weg naar mobiliteit die in alle opzichten duurzaam is – ook financieel. Winst hoeft niet, continuïteit wil je wel.

Beginnen met elektrisch autodelen in 10 stappen

1. Begin bij jezelf

De belangrijkste vraag aan jezelf is: durf ik mijn eigen (tweede) auto weg te doen? Probeer het een maand uit zonder die auto. Gebruik in die maand een commercieel autodeelplatform (SnappCar, MyWheels, Greenwheels), neem vaker het openbaar vervoer. Als je al een groepje hebt: gebruik met een paar mensen uitsluitend één van jullie auto's. Dit uitproberen helpt in het bepalen van je mobiliteitsbehoefte. Het scherpt ook je besef van onderlinge afhankelijkheid: als iemand een uur later terugkomt dan beloofd, heeft de ander een probleem. Heb je geen auto, dan is de belangrijkste vraag: hoe vaak kom ik in een situatie waarin ik wel echt een auto had willen gebruiken? Als dat maar een paar keer per maand is, dan zul je waarschijnlijk een 'losse rijder' worden en geen abonnementsrijder.



2. Maak een werkgroep

Je hebt een groep nodig om de eerste ideeën te vormen en om te bepalen hoe je project eruit gaat zien. Mensen die tijd en zin hebben om mee te denken en te doen. Dat moet een groep van mensen zijn die allemaal echt mee zouden willen doen met autodelen, en niet maar een beetje. Het is af te raden om goedwillende sympathisanten in je groepje te hebben, die het een prachtig idee vinden maar die zich niet willen committeren aan een abonnement.

Daarom is het ook zo belangrijk om te weten wat je mobiliteitsbehoefte is.

Natuurlijk kan je woon- of werksituatie veranderen waardoor autodelen ineens niet meer haalbaar is. Maar aan het begin moet iedereen uit je werkgroep het willen doen.

Daarmee verklein je de kans dat het initiatief dood bloedt tijdens een van de vele hobbels die jullie zullen moeten nemen.

Als je lid bent van een energiecoöperatie, doe dan een oproep in jullie nieuwsbrief.

Hetzelfde geldt voor buurtverenigingen of andere clubs die al actie zijn. Ben je nog helemaal alleen? Maak dan een enquête voor in je eigen straat. Daarin vraag je mensen naar

Tip: houd een enquête

Het initiatief in Castricum kwam vanuit CALorie, de plaatselijke energiecoöperatie, op dat moment al een club met zo'n 400 leden. CALorie stelde een enquête op voor hun leden en andere bestaande contacten. Die enquête bleek een succesvolle manier om de eerste geïnteresseerden te vinden. Dat waren toen nog lang geen gebruikers, maar wel mensen die dankzij de enquête aan het denken waren gezet en autodelen een perfect idee vonden. Precies de goede mensen voor een werkgroep.

CALorie's enquête moest vooral peilen of er wel genoeg animo zou zijn om met drie auto's te starten, omdat de coöperatie garant voor de kosten. Zonder zicht op potentiële deelnemers wilden ze de gok niet wagen. De drie auto's kwamen er. En veel inzicht. Zo bleek de afstand van huis naar deelauto tegen de verwachting in niet de grootste drempel. De peiling gaf ook aan in welke wijk de meeste animo was, zodat CALorie juist daar kon gaan werken aan laadpalen en parkeerplekken.

parkeerdruk, huidig autogebruik, en waarvoor zij een deelauto zouden gebruiken (zie kader).

Natuurlijk verwerk je in zo'n enquête de voordelen van elektrische auto's en van autodelen, en vraag je of je buurtgenoten die voordelen ook zien.

3. Bezoek andere autodeelgroepen

In Nederland wordt flink geëxperimenteerd met autodeelgroepen. Eén ding hebben ze gemeen: ze vertellen er graag over. Maak daar gebruik van. Inventariseer hoe zij de zaken hebben geregeld. Er is nog niet één werkend recept, en ook commerciële bedrijven hebben nog niet een concept dat overal en altijd werkt. Tijdens het bezoeken van anderen ga je beter beseffen hoe de situatie in je eigen buurt of dorp is, en dat die leidend is voor je basisidee. Wat doen de anderen? Werken ze met reserverings-software (een app)? Hebben ze auto's gekocht, geleaset, of gebruiken ze een aanbieder als Buurauto? Wat gaat bij die andere groepen goed, en wat niet? Hebben ze de keuzes gemaakt die bij hun buurt of dorp horen, en bij hun organisatie? Drijft het systeem op een paar vrijwilligers (die kunnen afhaken) of op betaalde krachten (die alleen kunnen blijven als er subsidie is, of, later, een kostendekkend systeem). Kijk dus rond!

Tip: ga op excursie

De werkgroep e-vervoer van coöperatie *Hilversumse Energie Transitie* heeft lang onderzoek gedaan. Het eerste jaar leek de keuze helder: aansluiten bij een bestaand project, één stad verder. Toch gingen de werkgroepleden op excursie door het land. Daar zagen ze voorbeelden van wat ze niet wilden, maar kregen vooral ook veel inspiratie van projecten die op onderdelen al goed werkten. De vertaling naar de Hilversumse situatie viel alleen niet mee.



Uiteindelijk werd het niet de partner die eerst in beeld was, maar Buurauto. Zo kon HET meteen beginnen met een auto in Hilversum en hoefde ze als beginnende energiecoöperatie zelf geen risico te nemen aanschaf of lease.

4. Maak contact met de buurten

Inmiddels hebben jullie allerlei ideeën over autodelen. Het wordt tijd die ideeën wat breder te gaan toetsen in de buurt(en) waar je straks wilt beginnen. Inventariseer de bestaande structuren. Zoek uit hoe buurtwerk in jullie gemeente geregeld is. Maak contact met

Tip: test een paar wijken

In Hilversum begon coöperatie HET met drie maal dezelfde informatiebijeenkomst, in drie wijken die verschilden qua parkeerdruk en grootte van de huizen. Op basis van opkomst en de mate van enthousiasme van de geïnteresseerden werd voor één wijk gekozen, waarin later het pilot project met 5 auto's zou starten.

buurtverenigingen of buurtcoördinatoren. Nodig jezelf uit bij bestaande bijeenkomsten, of vraag of de centrale buurtorganisatie je wil helpen bij het organiseren van een informatieavond.

Bij zo'n avond vertel je hoe elektrisch autodelen werkt, en wat jullie nu in je hoofd hebben. Je kunt meteen vertellen

hoe jullie het gaan doen en wat de business case is, maar het is verstandiger om eerst meer te weten over de meningen en wensen van de buurtgenoten. Er zijn geheid ook buurtgenoten die tegen de komst van deelauto's zijn. Dat zijn niet de mensen die op je bijeenkomst langskomen, maar die geïnteresseerden weten wel meer over het sentiment in de buurt. Negatief argument nummer één: een laadpaal gaat ten koste van een gewone parkeerplek. Uit onderzoek blijkt dat die deelauto nou juist 4 tot 11 auto's gaat vervangen. Hou er rekening mee dat tegenstanders dat niet geloven.

5. Bepaal motivatie en prioriteiten

Je motivatie bepaalt hoe je het basisidee gaat uitwerken, en wat je prioriteiten worden. Je hebt tijdens eerdere stappen flink wat mensen gesproken. Je kent de algemene voordelen van elektrisch autodelen, en weet meer specifiek hoe de doelgroep daarover denkt. Ga nu terug naar de doelen van jullie als werkgroep. Stel jezelf de vraag: voor welk doel is ons project een middel? Willen we een straat zonder geparkeerde auto's? Willen we meer groen in de wijk of willen een gezamenlijke plek om te borrelen of voor kinderen om te spelen? Is de reductie van CO² de belangrijkste motivatie, bijvoorbeeld omdat je de gemeente daar officieel bij helpt? Wil je als deelnemers vooral lagere kosten voor je mobiliteit? Alle effecten zouden moeten optreden, maar je moet wel weten wat je prioriteit is. Dat maakt de werving en communicatie straks een stuk helderder.

6. Vraag alvast parkeerplekken aan

Het lijkt vroeg, maar dat is het niet: doe zo snel mogelijk die officiële aanvraag bij je



gemeente. Een voor autodelen gereserveerde parkeerplek met laadpaal. Neem van de bestaande autodeelprojecten aan: de plek voor laden + parkeren is het grootste knelpunt. De weg van aanvraag tot realisatie duurt al snel 9 maanden tot een vol jaar. De

procedures zijn lang en burgers mogen bezwaar maken. Er zijn vele partijen betrokken: gemeente, netbeheerder, regiobestuur, exploitant van de laadpaal, bouwbedrijven, enzovoorts.

Over deze processen is een apart whitepaper te schrijven. Belangrijkste aanbeveling: maak van je gemeente een partner. Lokale politiek en ambtenaren kunnen wettelijke procedures niet omzeilen, maar ze kunnen er bijvoorbeeld wel voor zorgen dat een deel van de processen tegelijkertijd gaan lopen. Daarmee bekort je de totale tijd. Bovendien kun je samen met je partner handelen als

Tip: fiets om 21:00 door de wijk

De gemiddelde Nederlander heeft graag zijn of haar auto voor de deur. Om ook draagvlak onder niet-deelnemers op te bouwen, wilde HET in Hilversum haar laadpalen zoveel mogelijk op plekken waar nu al geen auto's stonden. Een handige manier op die plekken te inventariseren: fiets in de avond door de wijk. Rond 21:00 is iedereen wel thuis, en weet je waar de auto's normaal geparkeerd staan.

onnodige vertragingen dreigen, zoals een formulier dat te lang op één bureau blijft liggen. Hoe later je met aanvragen begint, hoe groter de kans dat je eerste deelauto's aan het begin een zwervend bestaan leiden. Je weet nooit zeker of je ergens kunt laden, het kost de vrijwilligers tijd om auto's van en naar laadpalen te rijden, en een deel van je doelgroep zal niet mee willen zolang de auto's geen vaste plek hebben.

7. Vind (betalende) partners

De kost gaat voor de baat uit. Het is waarschijnlijk dat je een startkapitaal nodig hebt van een paar duizend euro. Als je initiatief voortkomt uit een goed draaiende coöperatie, dan zullen jullie je bestuur ervan moeten overtuigen een investering te doen, in de hoop en verwachting dat die zich ook financieel weer terugverdient (zie stap 8). Als je niet een rijke coöperatie bent, kun je op zoek naar betalende partners uit overheid (subsidie) en/of bedrijfsleven (sponsoring, partnership).

Waarvoor heb je geld nodig?

- Onderbezetting. Aan het begin zul je, ook in je eigen kerngroepje, te maken hebben met 'uitproberen'. Terwijl de lease voor de auto intussen wel doorbetaald moet worden.
- Onbetaalde kilometers. De eerste auto's zijn nodig voor promotie, werving en proefritten. Dat kost tijd, geld, en het gratis weggeven van kilometers.

Oftewel: in de startfase maak je waarschijnlijk niet genoeg kilometers om het project kostendekkend te kunnen draaien. Rendabel vanaf dag 1? Dat kan alleen als je per auto 5 huishoudens hebt klaarstaan, die allemaal meteen een abonnement voor een of twee jaar

Tip: sluit een Green Deal

In Hilversum hebben coöperatie HET, de gemeente, en Buurauto een zogeheten Green Deal gesloten. Dat is een lokale afspraak in het kader van het nationaal Energieakkoord, waarin de drie partijen afspreken: we streven naar minimaal 20 elektrische deelauto's in 2020, met 100 gebruikers.

De Deal zelf spreekt niet over geld: het gaat om de gezamenlijke afspraak, waar je elkaar aan kunt herinneren. Nadat HET een business case had opgesteld en duidelijk was welke investering nodig was, heeft de coöperatie alsnog een projectsubsidie aangevraagd en gekregen. Daarmee worden de opstartkosten betaald. Bovendien zijn de communicatielijnen korter. Dat helpt bijvoorbeeld bij het verkorten van procedures, zoals parkeerplaatsen met laadpaal.



aangaan. Vaak geeft een aanbieder als Buurauto overigens wel de mogelijkheid om eerder op te zeggen, als het bij nader inzien echt niet voor je werkt.

Een natuurlijke partner is je gemeente. Je bent namelijk bezig de plaatselijke duurzaamheidsagenda uit te voeren. Lees de coalitie-akkoorden daarop na: er staan ongetwijfeld klimaatdoelen op. Als jullie CO² gaan besparen, dan mag daar best wat tegenover staan. Niet per se geld, maar wel een soepele samenwerking

en gezamenlijke doelstellingen, bijvoorbeeld formeel vastgelegd in een Green Deal (zie kader).

Andere mogelijke partners: het bestuur van de regio, de Provincie, en plaatselijke ondernemersverenigingen.

8. Kies model en business case

Je hebt intussen allang nagedacht over prijstechnische details. Al in je onderzoeksfase ben je erachter gekomen dat er veel prijsmodellen zijn. Een belangrijke keuze: gaat de gebruiker betalen voor elke gereden kilometer, voor elk gereden uur of minuut, of voor beide. Die keuze brengt consequenties met zich mee:

- Alleen prijs per kilometer: dan moet je met de groep(en) rijders duidelijke afspraken maken over de maximale tijd dat men de auto kan claimen. Het gaat niet werken als één persoon een auto vijf dagen per week gebruikt voor kort woon-werkverkeer. Je zult hierover regels moeten vaststellen in een deelnemersreglement.
- Alleen prijs per tijdseenheid: een weekendje weg wordt dan relatief duur. Wil je dat, of komen dan je doelen uit stap 5 in het gedrang?
- Beide. Daarmee heb je de meeste 'knoppen om aan te draaien' om het juiste gebruik te stimuleren. Nadeel: het model wordt er complexer van, en je zult het de hele tijd moeten uitleggen.



Daarnaast hebben de meeste prijsmodellen ook een vaste prijs per maand en soms een aparte rekening voor de stroomkosten van het laden.

Misschien heb je niet de kunde of de tijd om een eigen prijsmodel helemaal uit te denken. Je kunt je dan conformeren aan de deal van bestaande aanbieders, zoals Buurauto. De autodelers worden dan formeel klant van die aanbieder. De rol van jullie groep blijft belangrijk: als aanjager. Jullie kennen de buurt. Bovendien kan de aanbieder jullie vragen garant te staan voor eventuele onderbezetting. Maak daar goede afspraken over.

Ook als je het prijsmodel van bestaande aanbieders overneemt, moet je een business case opstellen. Kijk vooruit, want anders is het project snel weer afgelopen. Wanneer wordt het rendabel? Hoeveel

Tip: wees flexibel

De autodeelwerkgroep van buurtinitiatief *De Groene Regentes* (Den Haag) heeft al veel meegemaakt. Dit buurtinitiatief heeft een Facebookpagina met meer dan 800 volgers en had dus een prima manier om het idee van autodelen onder de aandacht te brengen. Toevallig begon de gemeente een samenwerking met Volkswagen: 20 e-Golfs werden in Den Haag geplaatst. Hiermee wilde de gemeente het elektrisch auto rijden stimuleren. De Groene Regentes heeft meegedaan met de pilot en heeft met vier bewoners deze elektrische auto 2 jaar lang gedeeld. Helaas stopte het project na 2 jaar. Mensen van De Groene Regentes hebben lang gepraat over een nieuwe, bredere opzet. Het uitwerken van een eigen model bleek erg veel werk, en het opzetten van een coöperatie was op dat moment niet haalbaar. Via een initiatief in Rotterdam kwamen ze in contact met Buurauto. Hiermee kunnen elektrische auto's gedeeld worden. Met voldoende deelnemers kun je makkelijk en snel beginnen zonder zelf eerst een coöperatie op te zetten. Er rijden nu drie elektrische deelauto's in de buurt.

financiering hebben we, en hoe lang kunnen we een nog niet renderende pilot draaien? Is het de bedoeling dat we winst gaan maken, bijvoorbeeld door de verkoop van stroom, en wat is daarvoor nodig? Het zijn geen gemakkelijke puzzels. Het goede nieuws: in Nederland zijn veel anderen ook met die puzzel bezig. Zoek ze op, je hebt vast contacten overgehouden uit stap 3.

9. Start een pilot met 'early adopters'

Heb je risico's afgedekt en staat er een groepje enthousiastelingen te popelen? Begin dan gewoon. Liefst met 2 of meer auto's. Zeker ook in het begin wil je voorkomen dat 'de' auto bezet is terwijl je had willen reserveren.

Kom geregeld samen met die 'early adopters'. Inventariseer de eerste ervaringen. Natuurlijk ga je tegen kinderziektes aanlopen, inventariseer die en los ze samen op. Bijvoorbeeld: in de winter loopt de actieradius van elektrische auto's hard terug. Dat betekent dat je extra tijd moet reserveren voor laden – in je eigen rit, maar ook aan het einde van je reservering. Anders zit de volgende gebruiker met een lege accu.

Maak een reglement, maar timmer ook niet alles dicht. Het blijft een sociale manier van autodelen. Je kent elkaar, het moet logisch worden om rekening met elkaar te houden. Vraag naar de behoefte, bijvoorbeeld welk type auto's de groep wil. Eén met een hoge actieradius, of liever een goedkoper exemplaar met kleinere accu?

Tip: luister naar elke behoefte

CALorie heeft in Castricum op meerdere manieren de wensen van potentiële autodelers gepeild: een enquête, een goed aangekondigde kick-off op een centrale plek in Castricum, inclusief proefritten. Daaruit kwam de verrassende behoefte naar voren naar een auto waarmee makkelijk spullen kunnen worden vervoerd. En dus rijdt in Castricum naast twee personenauto's (Nissan Leaf) ook een bestelwagen (Peugeot Partner, uiteraard elektrisch).

10. Ga groots werven

Als de early adopters tevreden zijn over het pilot project, en de kinderziekten zijn genezen, dan wordt het tijd voor een communicatieplan. Dat is een vak apart, en je zult zelf moeten bedenken welke vorm van werving voor jullie passend is. Hier wat inspiratie:

- Vraag lokale kranten om een interview. Ze schrijven er waarschijnlijk graag over, want auto's zijn lekker concreet en het verschijnsel autodelen nog relatief nieuw.
- Betrek de lokale politiek. Zeker als de gemeente een verklaarde partner is, zullen wethouders of burgemeester het aardig vinden om op de foto te gaan met de eerste auto's, de eerste laadplek, enzovoorts.
- Zoek naar schermen. Sommige publieke gebouwen hebben een monitor met reclameboodschappen, bijvoorbeeld



Buurauto maakt elektrisch rijden bereikbaar voor iedereen

Elektrisch rijden heeft veel voordelen. Het zorgt voor schonere lucht en is heel stil. Als je de auto ook nog eens deelt, geeft dat nog meer voordelen. Er komt meer ruimte in jullie straat voor groen of om te spelen en je laat een betere wereld achter voor je (klein) kinderen. En een gedeelde elektrische auto is gewoon voordelig. Wat jouw reden ook is, Buurauto helpt je bij elektrisch rijden.

"Wij hebben een Buurauto omdat we niet vaak én onregelmatig rijden. Het is gemakkelijk. Je boekt de auto met de app."

Nieuw van Buurauto: Toekomstrijden
Alrijd een geschikte auto beschikbaar

Start met elektrisch rijden met Buurauto!
Buurauto heeft uitgezocht een mooie aanpak voor buurten die willen starten met autodelen.

- Meld je aan op www.buurauto.nl/ameniteitvoert
- Maak de activiteit in de buurtoverzichtkaart
- Je rijdt de eerste twee weken gratis

www.buurauto.nl

BUURAUTO
de elektrische auto die je deelt met je buuren

sportscholen of winkelcentra. Als je gemeente enthousiast meedoet: vraag om tijd op de schermen bij afdeling Publiekszaken. Daar zitten mensen van je doelgroep te wachten op hun beurt, en hebben tijd je digitale poster of filmpje tot zicht te nemen.

- Wijken hebben vaak een wijkkrant. De buurtgenoten in de wijk waarin je project start, of uitbreidt, willen natuurlijk precies weten wat en hoe.
- Heeft je stad of dorp een filmhuis? Check of de exploitant open staat voor 'reclame' voor een maatschappelijk doel. Dan kun je een kort filmpje maken over autodelen en dat als voorprogramma laten tonen.
- Organiseer 'instapdagen', waarop je buurtgenoten een proefrit kunnen maken.

Tip: lage drempels

In Hilversum is de eerste dag rijden gratis. Dat is meer dan alleen een proefrit. De potentiële deelrijder maakt meteen een werkelijke reis, die al in zijn of haar agenda stond. Op die dag geeft de projectleider van HET een instructie en laat de geïnteresseerde een huurovereenkomst van €0 tekenen, zodat de verzekering wel gegarandeerd is. Na afloop van die eerste dag krijgt de nieuwe rijder meteen een account aangeboden, waarmee hij of zij de auto zelf kan gaan reserveren met de app. Zonder verplichting, tegen een gereduceerd tarief per kilometer. Pas na 3 maanden moet de nieuweling kiezen: goedkoop blijven rijden maar dan in een abonnement met minimumafname van 200 km per maand, of 'losse rijder' blijven – maar dan tegen het hogere tarief dat bij die vrijblijvendheid hoort.

De allerbeste reclame is de tevreden gebruiker. Koester dus de early adopters die je om je heen hebt verzamelt. Los samen de kinderziekten op. Jullie zijn pioniers én ambassadeurs, en mond-tot-mondreclame blijkt in de autodeelpraktijk het meest overtuigend.

Succes!

© Witho Oost, november 2018, namens Buurauto