

Parkeerstudie 'Parallelweg Schagen'



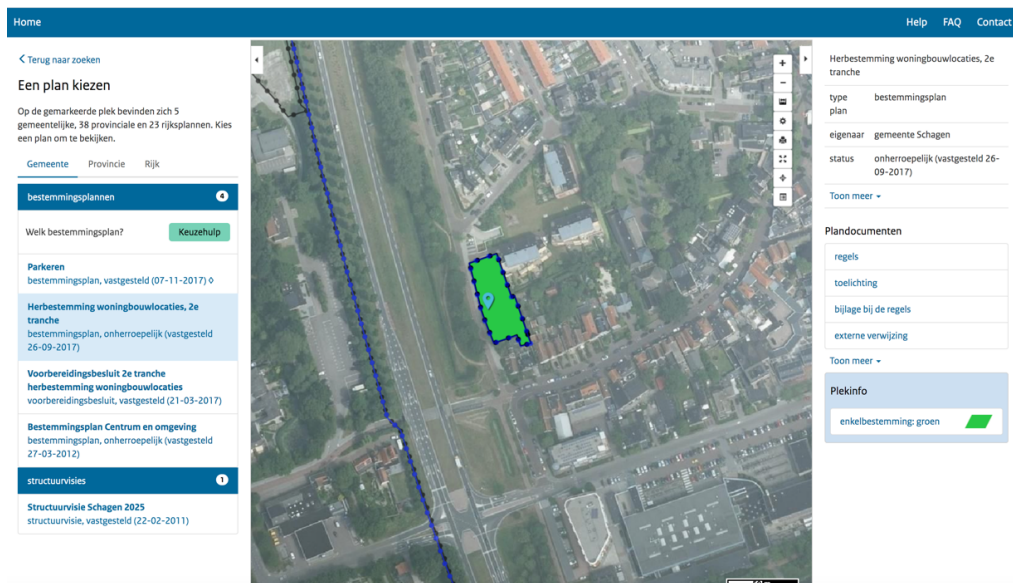
- 27 mei 2021 -

Inleiding

Aan de Parallelweg in Schagen is Paauw Beheer B.V. (hierna te noemen: de ontwikkelaar) voornemens een woningbouwproject te ontwikkelen (zie figuur 1.1). In de huidige situatie is het terrein braakliggend (zie figuur 1.2). Het terrein wordt aan enerzijds ingesloten door achtertuinten van de woningen van de Loet en anderzijds door de bebouwing aan de Handelsstraat en het fietspad aan de Parallelweg.



Figuur 1.1 situatietekening met parkeerlocaties



Figuur 1.2 Ligging van de projectlocatie aan de Parallelweg in Schagen

De ontwikkeling omvat 19 startersappartementen. De appartementen vallen allen in het prijssegment goedkoop/sociaal. Nadat de locatie bouwrijp is gemaakt kan het nieuwe bouwblok worden gerealiseerd. Het toevoegen van de 19 startersappartementen resulteert in een verandering van de parkeervraag. Om te voorzien in voldoende parkeercapaciteit gaat de initiatiefnemer uit van parkeren op maaiveld met een bijbehorende parkeercapaciteit van 21 parkeerplaatsen (zie figuur 1.3), bestaande uit:

- 19 parkeerplaatsen op eigen terrein
- 2 parkeerplaatsen voor deelauto's op eigen terrein

Daarnaast zijn er meerder openbare parkeerplaatsen in de nabije omgeving, die in deze studie buiten beschouwing worden gelaten.

Om uit te zoeken wat de precieze parkeerbehoefte van de ontwikkeling is en of er eventueel mogelijkheden zijn om een lagere parkeernorm te hanteren bij het berekenen van de parkeerbehoefte, heeft de initiatiefnemer Rotteveel M4 gevraagd een parkeerkundige onderbouwing uit te werken inclusief de toepassing van deelauto's. In voorliggende parkeerkundige onderbouwing wordt dit uitgewerkt.

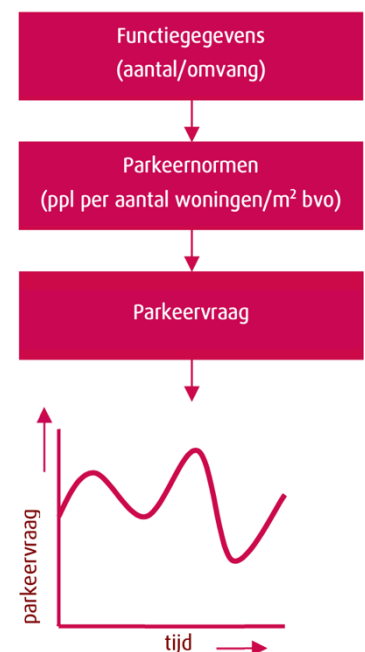
Parkeren

2.1 Aanpak

Voor het beoordelen van het parkeerkundige aspect bij de ontwikkeling is een parkeerbalans opgesteld. Hierbij wordt de parkeervraag van een ontwikkeling afgezet tegen de te realiseren parkeercapaciteit. De parkeervraag wordt berekend door de omvang van elke functie te vermenigvuldigen met de bijbehorende parkeernorm (het aantal benodigde parkeerplaatsen per functie-eenheid; bijvoorbeeld per m² bvo).

In figuur 2.1 is de berekening van de parkeervraag schematisch weergegeven. Door de berekende parkeervraag af te zetten tegen de te realiseren parkeercapaciteit, ontstaat de parkeerbalans.

De ontwikkelaar is voornemens om 19 appartementen te realiseren. Alle woningen zijn bestemd voor de verkoop.



Figuur 2.1: Berekening parkeervraag

2.2 Parkeercapaciteit

Voor de ontwikkeling wordt enkel uitgegaan van parkeren op maaiveld. In totaal worden 21 parkeerplaatsen op maaiveld gerealiseerd, bestaande uit:

- 19 parkeerplaatsen op eigen terrein
- 2 parkeerplaatsen voor deelauto's op eigen terrein

2.3 Dubbelgebruik

Er wordt geen rekening gehouden met dubbelgebruik en aanwezigheidspercentages.

2.4 Gemeentelijk beleid

In de nota Parkeernormen Schagen 2016 (1 maart 2016) staat het

parkeerbeleid van de gemeente Schagen beschreven. Net als veel andere gemeenten gebruikt de gemeente Schagen de door de CROW opgestelde parkeerkencijfers als vertrekpunt. Voor het bepalen van de parkeernorm wordt uitgegaan van de maximale parkeerkencijfers uit CROW-publicatie 317.

De kencijfers verschillen per stedelijkheidsklasse, locatie van een ontwikkeling en per functie. In de nota Parkeernormen Schagen 2016 is de mate van stedelijkheid voor de gemeente Schagen bepaald, namelijk weinig stedelijk, en is de gemeente onderverdeeld in vier stedelijke zones. De projectlocatie ligt in de volgende stedelijke zone: schil/overloopgebied.

Daarnaast beschikt Schagen over een NS-stations waar naast Sprinters ook Intercity's stoppen. Het station bevindt zich op fietsafstand van het station.

2.5 Parkeernota

Conform het parkeerbeleid van de gemeente Schagen is er een parkeernota opgesteld. De berekening is in bijlage 2 toegevoegd. Uit de berekening blijkt dat er voor de 19 starterswoningen een parkeervraag van 27 parkeerplaatsen is. Er worden 21 parkeerplaatsen op eigen terrein gerealiseerd. Er is dus een tekort van 6 parkeerplaatsen. Het plaatsen van twee deelauto's kan het tekort aan parkeerplaatsen oplossen. In hoofdstuk 3 wordt hierop ingegaan. Tevens merken wij graag op dat er voldoende openbare parkeergelegenheden zijn in de directe omgeving.

Effect deelauto's

De ontwikkelaar is voornemens 2 (elektrische) deelauto's te stallen bij de ontwikkeling ten behoeve van de bewoners van de woningen. Dit is een hoger aantal, dan waar deelauto aanbieders doorgaans mee rekenen: 1 deelauto per 30 woningen (dit zou betekenen dat bij deze ontwikkeling 1 deelauto zou worden geplaatst door een deelauto-aanbieder). Met de twee deelauto's zet de initiatiefnemer in op een aantrekkelijk aanbod. Bewoners grijpen hierdoor niet snel mis, als zij de deelauto willen gebruiken.

Aanbevolen wordt in de verkoopbrochure duidelijk de voordelen van de deelmobiliteit te vermelden, maar ook de kosten. Dit is een locatie aan de rand van het centrumgebied en daar hoort een ander parkeeraanbod en mobiliteitssysteem bij. De kosten van de deelauto's worden verrekend in de servicekosten van de appartementen. Bij gebruik van de deelauto worden de kosten doorberekend aan de gebruiker.

Elektrische auto's dragen bij aan een duurzamere gemeente Schagen.

De ervaring leert dat deelauto's goed functioneren in gebieden waar veel voorzieningen aanwezig zijn. Deze locatie bevindt zich naast het centrum. Voor het doen van boodschappen is dus geen auto nodig. Ook andere centrumvoorzieningen liggen in de directe nabijheid, net als het station.

Het principe van autodelen is dat meerdere mensen gebruik maken van dezelfde auto. Het voordeel van autodelen is dat bewoners wel gebruik kunnen maken van een auto, maar deze niet hoeven te bezitten.

De gemeente Schagen houdt in haar beleid geen rekening met een reductie op de parkeervraag door het toepassen van autodelen. Echter ziet de gemeente Schagen, zoals verwoord in de nota Parkeernormen Schagen 2016, de door de gemeente gehanteerde parkeernormen wel als flexibel.

Bij een gedegen onderbouwing is het mogelijk de alternatieve parkeernormen te hanteren.

Verskillende onderzoeken beschrijven de effecten van autodelen op het autobezit. Zie bijlage 2.

Uit deze onderzoeken blijkt dat de parkeerbehoefte van bewoners met 15 tot 33% gereduceerd kan worden ten gevolge van het stallen van deelauto's. Dit effect geldt alleen mits het deelautogebruik optimaal gefaciliteerd wordt. Aanbieders van deelauto's hanteren op dit moment veelal de hiernavolgende uitgangspunten: één deelauto per 30 woningen één deelauto vervangt 5 eigen auto's. CROW publicatie 381 gaat uit van de volgende formule: 1 deelauto vervangt 4 tot 8 normale auto's. Vanwege het extra aanbod van deelauto's, de directe nabijheid van winkel- en centrumvoorzieningen en de aanwezigheid van een Intercitystation op fietsafstand is de reductie van 5 parkeerplaatsen per 1 deelauto op deze locatie mogelijk. In de parkeernota wordt gerekend met het scenario van 4 parkeerplaatsen per deelauto. De initiatiefnemer maakt hier dus een voorbehoud door niet met de maximale reductie te rekenen.

De (elektrische) deelauto's worden op parkeerplaatsen op eigen terrein gestald, waar het mogelijk wordt de auto's op te laden.

Zowel voor de parkeervraagberekening conform de maximale norm als voor de berekening conform de gemiddelde norm wordt het effect van de deelauto op de parkeervraag bepaald.

Gevolgen voor de parkeerbalans

Het plaatsen van twee deelauto's resulteert in een afname van de parkeervraag. De parkeervraag van de ontwikkeling kan met $(8 - 2) 6$ parkeerplaatsen worden gereduceerd. Inclusief het extra parkeeraanbod van 21 parkeerplaatsen resulteert het in een tekort van 0 parkeerplaatsen. Kortom er is hier spraken van een gesloten parkeerbalans.

Exploitatie

Er zijn gesprekken gevoerd met deelauto aanbieder GreenWheels. GreenWheels biedt een ontzorgingspakket voor het gebruik van deelauto's bij appartementencomplexen. In het kort komt het erop neer dat GreenWheels het gehele beheer, administratie en communicatie op zich neemt. De VvE stelt enkel de parkeerplaatsen beschikbaar.

Greenwheels kent voor het gebruik van deelauto's bij appartementencomplexen twee varianten: GreensWheels Exclusief voor enkel de bewoners van een gebouw of GreenWheels Openbaar, een deelauto voor de bewoners van het appartementencomplex en de buurt. Er is een gespreksverslag, bijlage 5, toegevoegd van het gesprek met GreenWheels. Op de website van GreenWheels staat in een korte video hun concept goed uitgelegd. Hieronder worden de twee opties nader toegelicht.

Optie 1: GreenWheels Exclusief

De eerste optie is dat de VvE de deelauto's huurt van GreensWheels tegen een vaste vergoeding per jaar. Voor het gebruik betaald een bewoner dan een bedrag aan GreenWheels en dit wordt per kwartaal in mindering gebracht op de gemeenschappelijk VvE kosten voor het toepassen van deelauto's.

Voorbeeld ter verduidelijking:

De VvE huurt twee elektrische deelauto's van GreenWheels voor €500 per maand. De totale kosten voor de VvE zijn dan op jaarbasis €12.000,- (2 auto's x €500p.m. x 12 maanden). Gemiddeld maakt een VvE-lid voor €40 per maand gebruik van de deelauto. Er wordt dan een bedrag van €9120,- (19 x €40 x 12 maanden = prive gebruik bewoners) afgetrokken van de €12.000 gemeenschappelijk VvE lasten. Het kost de VvE dan dus effectief €2880,- per jaar.

Gezien GreenWheels dit concept al in veel gemeente toepast blijkt uit data dat door gebruik van de bewoners gemiddeld 75% van de VvE kosten wordt terugverdiend. Effectief kost het toepassen van deelauto's dan €13,16 per maand per bewoner. Tel je daarbij de gemiddelde kosten voor het daadwerkelijk gebruik van de deelauto bij op dan kom je uit op een bedrag van €53,16 per maand (excl. brandkosten/elektriciteit). Dat is aanzienlijk lager dan de kosten voor autobezit. Initiatiefnemer zet hiermee in op aantrekkelijk en duurzaam aanbod voor de bewoners.

Optie 2: GreenWheels Openbaar

Een andere optie is GreenWheels Openbaar, dit betekent dat GreenWheels op het parkeerterrein van het complex deelauto's plaats en dat zowel de bewoners als de buurt gebruik kunnen maken van de deelauto's. In dit geval worden de auto's op kosten van GreenWheels geplaatst en zijn er dus geen maandelijkse VvE lasten. De gebruiker van de deelauto (bewoner of iemand uit de buurt) betaald enkel voor gebruik. Dit werkt voor de gebruiker hetzelfde als optie 1.

Momenteel stemt Greenwheels intern af of men voldoende potentieel ziet om Greenwheels Openbaar toe te passen op locatie. Ook stemmen wij dit graag af met de gemeente en buurtbewoners. Voor onze exploitatie gaan wij nu uit van optie 1.

Aantal deelauto's

Initiatiefnemer is voornemens 2 (elektrische) deelauto's te plaatsen, dit kan bij veelvuldig gebruik worden opgewaardeerd naar 3 of meerdere deelauto's. GreenWheels adviseert te starten met 2 deelauto's.

Geen gebruik

Wat te doen als er geen gebruik wordt gemaakt van de deelauto's? Er is nog weinig ervaring in de gemeente Schagen met het toepassen van deelauto's. De gemeente ziet dit dan ook als een experiment. In veel andere gemeente worden deelauto's al veelvuldig toegepast en met groot succes. Met name bij een jonge doelgroep (18-35 jaar) blijkt autodelen heel goed te werken, omdat zij geen of slechts 1 auto in bezit hebben. Initiatiefnemer gaat er dan ook vanuit dat het toepassen van deelauto's aan de Parallelweg in Schagen een succes zal zijn. Mochten er toch minder gebruik van gemaakt worden dan als waar men nu vanuit gaat dan is er nog voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein en in het openbaar gebied beschikbaar. Er worden dan ook geen problemen voorzien als het gebruik van deelauto's niet mocht blijken te werken.

Langere termijn

GreenWheels is verantwoordelijk voor de exploitatie van de deelauto's gedurende de eerste vier jaar. Daarna is de VvE contractueel verplicht om opnieuw een contract voor de exploitatie van deelauto's af te sluiten. Hierbij is qua wet en regelgeving hetzelfde van toepassing als het afsluiten

van andere contracten en verzekering. De VvE kan dus verantwoordelijk gehouden worden voor het afsluiten van een contract t.b.v. de exploitatie van deelauto's.

Conclusie

In dit plan is de parkeervraag van de ontwikkeling van 19 appartementen aan de Parallelweg in Schagen besproken.

De parkeervraag voor 19 starterswoningen is 27 parkeerplaatsen. Het plaatsen van twee deelauto's resulteert in een afname van de parkeervraag. De parkeervraag van de ontwikkeling kan met $(8 - 2) 6$ parkeerplaatsen worden gereduceerd. Er worden 19 'reguliere parkeerplaatsen' en 2 parkeerplaatsen voor deelauto's gerealiseerd. In totaal worden er dus 21 parkeerplaatsen toegevoegd. Inclusief het extra parkeeraanbod van 21 parkeerplaatsen resulteert dit in een tekort/overschot van 0 parkeerplaatsen. Kortom er is hier spraken van een gesloten parkeerbalans.

Bijlage 1

Onderbouwing van het effect van autodelen

De publicatie 'Mijn auto, jouw auto, onze auto - Deelautogebruik in Nederland: omvang, motieven en effecten' uit december 2015 van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) geeft een uitgebreid overzicht met ontwikkelingen in binnen- en buitenland, omvang en gebruik van de deelauto, motivaties, ervaringen en voorkeuren, succesfactoren van deelauto-concepten, effecten van autodelen en een blik op de toekomst.

In deze publicatie concludeert het KiM: 'De autodelers in Nederland bezitten nu ruim 33% minder auto's dan voordat ze met autodelen begonnen' (inleiding hoofdstuk 6). Deze conclusie wordt gebaseerd op een aantal elementen. Aan het begin van paragraaf 6.2 staat: 'Sinds respondenten met autodelen zijn gestart, is hun autobezit afgenomen van gemiddeld 0,85 auto's per huishouden naar 0,72 auto's per huishouden (figuur 6.1).' Dit is een afname van 15%.

Vervolgens staat in paragraaf 6.2: 'Een groot deel van het deelautogebruik vormt een alternatief voor de aanschaf van een eigen auto. Dat zegt 20% van de autodelers die huren via een organisatie en 40% van de autodelers die huren via een particulier (figuur 6.2). [...] Bovendien gaf 37% van de mensen die wel een auto hadden, aan een extra auto te hebben gekocht als ze niet waren gaan autodelen. De deelauto vervult voor hen blijkbaar de functie van tweede auto. Van de mensen die voorheen geen auto hadden, zou zonder de deelauto 8% wel een eigen auto hebben gekocht.' Het KiM concludeert daarom: 'Als we ook de niet-waarneembare effecten meenemen, is het autobezit van de respondenten gedaald van 1,08 in het nulalternatief naar 0,72 auto's per huishouden nu: een daling, dus, van 0,36 auto's per huishouden.' En dat is een afname van 33%.

Vervolgens worden in paragraaf 6.2 andere onderzoeken aangehaald, waaruit ook een duidelijke daling van het autobezit blijkt.

Het KiM stelt ook 'grote veranderingen in de persoonlijke levenssfeer, zoals samenwonen, een scheiding, een nieuwe baan, of het krijgen van een kind, zijn vaak aanleiding om ingesloten mobiliteitskeuzes te heroverwegen' (paragraaf 6.1). Juist het verhuizen naar een nieuwe woning betekent dat de bewoners een nieuwe mobiliteitskeuze moeten maken.

Voor een maximaal effect is het uiteraard belangrijk dat het autodelen zo eenvoudig mogelijk gemaakt wordt. Dit betekent onder meer dat:

- de deelauto's binnen het complex beschikbaar moeten zijn;
- er variëteit is in het aanbod van deelauto's;
- bewoners automatisch lid zijn van de deelauto via bijvoorbeeld de Vereniging van Eigenaren of via de servicekosten, waardoor alleen voor het daadwerkelijke gebruik wordt betaald en mensen zich mede-eigenaar voelen.

Daarnaast leidt de aanwezigheid van regulering in de omgeving tot een grotere stimulans voor het gebruik van de deelauto. Het is ook belangrijk dat er voldoende deelauto's beschikbaar zijn. Het KiM gaat hier niet op in.

Het toenemend gebruik van deelauto's in Nederland is vooral te zien in de grote steden, maar ook in minder stedelijke gebieden neemt het aantal deelauto's toe². Het grootste gedeelte van de deelauto's is te danken aan carsharing platforms waar particulieren hun auto te huur aanbieden. In grote steden zijn er logischerwijs meer auto's beschikbaar en is de kans op een goed functionerend deelauto systeem groter dan in minder stedelijke gebieden. Het succes van deelauto's hangt ook samen met de parkeerdruk in wijken die over het algemeen hoger is in stedelijke gebieden.

Het CROW noemt een aantal effecten van het toenemend deelautogebruik:

- Deelauto's zijn nieuwer en schoner dan het gemiddelde wagenpark in Nederland. Ook zijn deelauto's vaker elektrisch (4% ten opzichte van 1%). Dit heeft tot gevolg dat de uitstoot per gereden kilometer met een deelauto lager zal zijn dan het Nederlands gemiddelde.
- Naast de milieuvoordelen heeft het toenemend deelautogebruik ook tot gevolg dat er ruimte vrijkomt waar anders auto's geparkeerd stonden. Volgens MoMo Car-Sharing³ vervangt elke deelauto tussen de 4 en 8 personenauto's⁴. Projectontwikkelaars bieden steeds vaker een deelauto aan om het aantal parkeerplaatsen te kunnen verminderen.
- Door de hoge aanschafkosten van een auto is er geen prikkel om bij elke rit een afweging tussen verschillende modaliteiten te maken⁵. Bij autodelen hangen de kosten bijna volledig af van het gebruik en niet van het bezit. Dit heeft tot gevolg dat het gebruik van de fiets (14%) en het openbaar vervoer (trein: 36%, bus: 28%) toeneemt bij het gebruik van een deelauto.
- Het gebruik van een deelauto is goedkoper voor mensen die weinig rijden (<10.000 km per jaar). Nederlanders rijden gemiddeld 9.000 km per jaar waardoor er dus een grote groep is waarvoor autodelen een kostenbesparing oplevert.
- Autodelen kan bijdragen aan een vermindering van vervoersarmoede. Niet alle plaatsen zijn even goed met het openbaar vervoer te bereiken waardoor het gebruik van een auto noodzakelijk kan zijn om de arbeidsmarkt te bereiken⁶. Een deelauto

² <https://www.crow.nl/mobiliteit-en-gedrag/nieuws-mobiliteit-en-gedrag/september-2017/gebruik-deelauto's-groeit>

³ More Options for Energy Efficient Mobility through Car-Sharing

⁴ <http://www.epomm.eu/docs/1615/factsheet3dutchfinal.pdf>

⁵ <https://kpvdashboard-4.blogspot.com/2011/05/milieueffecten.html>

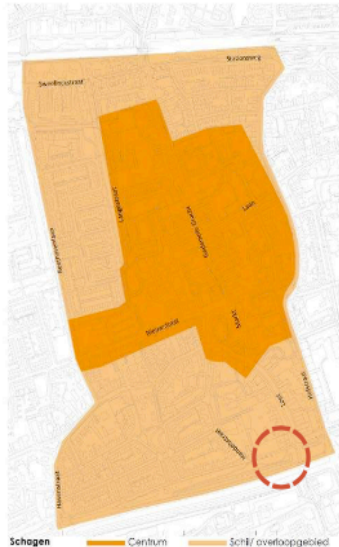
⁶ <https://www.crow.nl/downloads/pdf/verkeer-en-vervoer/crow-kpvm/factsheet-autodelen-5-argumenten-voor-autodelen>

biedt een alternatief voor het kopen van een auto wat niet voor iedereen een mogelijkheid is.

- Openbaar vervoer en autodelen kunnen elkaar ook complementeren, de eerste en laatste (kilo-)meters van een reis met het openbaar vervoer zorgen vaak voor een grote stijging van de reistijd. Een deelauto kan de reistijd met het openbaar vervoer flink verminderen, vooral als de toegang tot een deelauto eenvoudig is (denk bijvoorbeeld aan MaaS).

Bijlage 1

Parkeernota Schagen



Bijlage II PARKEERNORMEN ALGEMEEN

Parkeernormen "Wonen" (per woning)

Functie	Centrum	Schil/-overloop-gebied	Rest bebouwde kom	Buiten-gebied	Aandeel bezoekers inbegrepen
Koop, vrijstaand	1,8	2,1	2,3	2,4	0,3
Koop, twee-onder-een-kap	1,7	2,0	2,2	2,4	0,3
Koop, tussen/hoek	1,5	1,8	2,0	2,0	0,3
Koop, etage, duur	1,6	1,9	2,1	2,1	0,3
Koop, etage, midden	1,4	1,7	1,9	1,9	0,3
Koop, etage, goedkoop	1,3	1,4	1,5	1,5	0,3
Huurhuis, vrije sector	1,5	1,8	2,0	2,0	0,3
Huurhuis, sociale huur	1,3	1,4	1,6	1,6	0,3
Huurhuis, etage, duur	1,4	1,7	1,9	1,9	0,3
Huurhuis, etage, midden/goedkoop	1,1	1,2	1,4	1,4	0,3
Kamerverhuur, zelfstandig, geen studenten (per kamer)	0,6	0,7	0,7	0,7	0,2
Kamerverhuur, studenten, niet zelfstandig (per kamer)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Aanleunwoning en serviceflat	1,1	1,2	1,2	1,2	0,3

Locatie valt in schil/overloopgebied

Parkeernota

Berekening conform de parkeernota:

Situatie 1: 19 startersappartementen

19 koopwoningen voor starters (goedkoop) x 1,4 = 26,6 (afgerond 27 benodigd)

19 reguliere parkeerplaatsen op eigen terrein

2x deelauto (1:4): 8 parkeerplaatsen

Realiseerbaar: 27 parkeerplaatsen

Daarnaast is er een omgevingscheck verricht. Binnen een straal van 100 meter vanaf projectlocatie hebben alle bewoners een parkeerplaats op eigen terrein, dit betekent dat er momenteel een zeer beperkte druk op het openbaar parkeren is.

Mocht het onderwerp parkeren in de toekomst toch een probleem vormen dan zijn er voldoende parkeerplaatsen op openbaar terrein aanwezig of te realiseren.

Conclusie

Conform de bovenstaande parkeernota zijn er respectievelijk 27 parkeerplaatsen benodigd.

Met een goede ruimtelijke ordening en gebruik van deelauto's zijn er voldoende parkeerplaatsen op eigen terrein te realiseren. Dit betekent dat parkeren geen probleem vormt.



Ministerie van Infrastructuur
en Waterstaat

Mobility- as-a-Service: kansen en verwachtingen

Inzichten uit drie studies



Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid | KiM



Wat is Mobility-as-a-Service (MaaS)? Waarom hebben we het eigenlijk over MaaS? Wie hebben de grootste kans om MaaS te gaan gebruiken? Waarvoor zal MaaS gebruikt gaan worden? En wat zijn de mogelijke gevolgen van het gebruik van MaaS? In deze brochure geven we een antwoord op deze vragen aan de hand van de inzichten uit het onderzoeksprogramma rondom Mobility-as-a-Service (MaaS) bij het KiM.

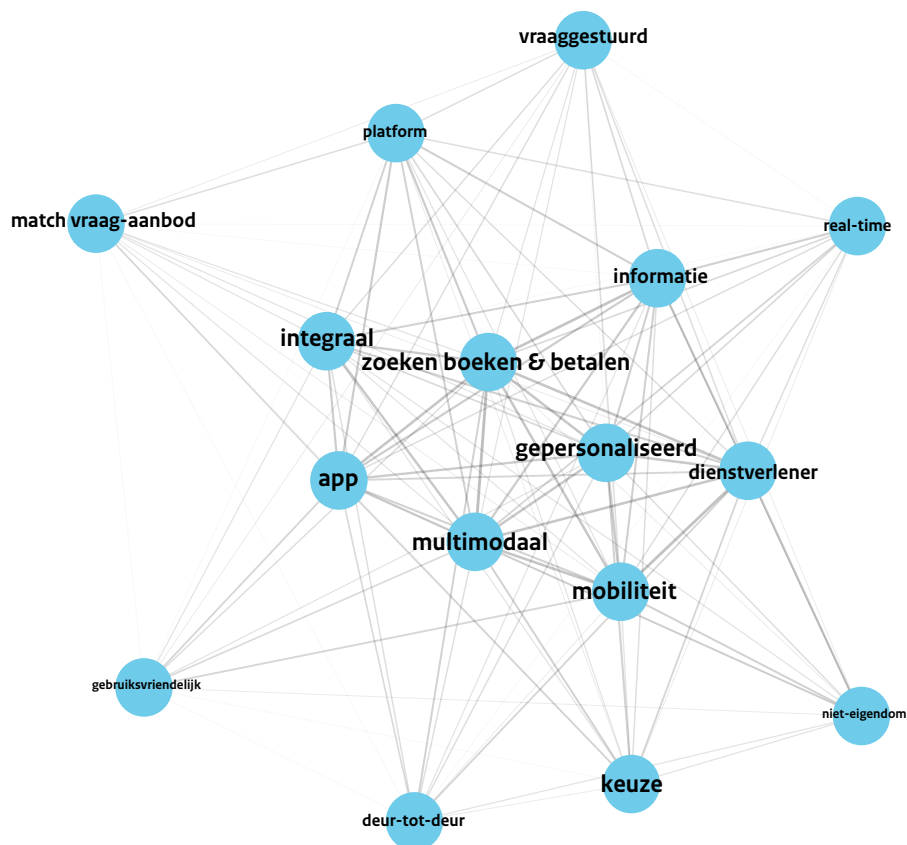
Wat is MaaS?

Over het antwoord op de vraag wat MaaS is, bestaat internationaal vooralsnog geen overeenstemming. Het concept, de technologie en de kennis zijn volop in ontwikkeling. Mede daarom hebben wij 100 transportexperts die werkzaam zijn in Nederland, gevraagd te omschrijven hoe zij MaaS zouden definiëren (figuur 1). Aan de hand van hun reacties komen wij tot de volgende overkoepelende definitie van MaaS:

MaaS is een dienst op het gebied van personenmobiliteit, waarbij de dienstverlening bestaat uit het bieden van een onlineplatform met mogelijkheden voor het zoeken naar, vergelijken van, eventueel reserveren van en betalen voor verschillende soorten mobiliteitsdiensten, aan de hand van actuele en voor die reiziger relevante informatie over die diensten. MaaS wordt primair ontsloten voor de klant middels een app.

De geïntegreerde MaaS-app biedt altijd meer dan één vervoerwijze aan. De reiziger kan er met MaaS dan ook voor kiezen om de vervoerwijze af te wisselen – bijvoorbeeld tussen de ene dag en de andere of tussen de ene reis en de andere – of om een zogeheten ketenverplaatsing te maken – bijvoorbeeld eerst met de deelfiets naar het station en vervolgens verder met de trein. De transportexperts spreken daarom wel over MaaS als een ‘multi-modaal’ platform, app of dienst. Zonder MaaS heeft de reiziger hiervoor veelal diverse apps, ticketing en betaalsystemen nodig.

Mobiliteitsdiensten (‘services’), zoals het openbaar vervoer en deelmobiliteit, spelen een belangrijke rol binnen MaaS. Het openbaar vervoersaanbod bestaat onder ander uit bus, tram, trein en metro. Bij deelmobiliteit delen verschillende gebruikers een voertuig. Denk aan de deelauto, de deelscooter, de deelfiets, meerijden op verzoek met een particuliere auto en de (gedeelte) taxi. Wel betaalt ieder doorgaans voor het eigen gebruik. Particuliere of (niet-)commerciële partijen bieden de deelvoertuigen aan. MaaS is niet hetzelfde als openbaar vervoer of deelmobiliteit, maar maakt deze diensten wel toegankelijker via integratie in de app.



Figuur 1 Netwerkplot van de meest gebruikte termen door de 100 experts en de samenhang daartussen.

Waarom MaaS?

Al in jaren tachtig van de vorige eeuw werd gesproken over de mogelijkheid om vraag en aanbod in het personenvervoer bij elkaar te brengen met ‘telematica’: de gecombineerde toepassing van telecommunicatie en informatica. Veel van de achterliggende ideeën rondom MaaS zijn dus niet nieuw. Het grote verschil met toen is dat bijna alle volwassen Nederlanders inmiddels een smartphone bezitten. Een kleine meerderheid gebruikt deze smartphone voor boekingen. Meer dan 60% gebruikt de smartphone voor betalingen, zo bleek uit onze vragenlijst uit 2018. Inmiddels zijn dergelijke toepassingen verder toegenomen.

MaaS is een mogelijk hulpmiddel bij een transitie van bezit naar gebruik van vervoermiddelen. Met een virtueel mobiliteitsplatform op zak neemt de noodzaak af om zelf een auto of fiets te bezitten. Via MaaS heeft de reiziger immers altijd wel een vervoerwijze ter beschikking, zo is de gedachte. Bijna 80% van de experts die wij consulteerden verwacht dat MaaS zal leiden tot minder eigen voertuig bezit.

Bij een verschuiving van bezit naar gebruik kan het keuzeproces bij de selectie van de vervoerwijze ‘rationeler’ worden. MaaS kan hulp bieden bij dit proces. Op dit moment is het vooral het wijdverbreide autobezit dat de vervoerwijzekeuze stuurt. Omdat de auto al is betaald en mensen bij hun keuze voor de vervoerwijze voor een reis hooguit de kosten voor het gebruik daarvan meenemen in de overweging, geeft dit een vertekening in het voordeel van de eigen auto. Een soortgelijke redenering kan overigens ook voor de eigen fiets worden gehouden.

Via MaaS kunnen reizigers bovendien gemakkelijker per verplaatsing een keuze uit vervoerwijzen maken in plaats van voor een tour of een hele dag. Dat idee hebben we ook doorgevoerd in het keuzemodel dat we ontwikkelden voor het onderzoek naar de kansrijke verplaatsingen voor MaaS. Wanneer mensen nu met een eigen voertuig vertrekken is het logisch dat ze dit voertuig ook weer mee terug willen nemen. De keuze voor de heenweg is daarmee ook al de keuze voor de terugweg. Ook al is dat na bijvoorbeeld de bedrijfsborrel niet de meest verstandige keuze. Verder zien we dat veel mensen activiteiten aan elkaar rijgen: van huis naar de kinderopvang, naar het werk, naar een zakelijke afspraak, naar de drogist en vervolgens terug naar huis. Mogelijk is alleen een auto noodzakelijk voor een zakelijke afspraak, qua reisafstand, terwijl de rest prima te voet of met de fiets kan. Nu betekent dat vaak dat alles met de auto gaat. Met MaaS is het makkelijker om alleen voor één onderdeel de (deel)auto te pakken.

Kortom, via MaaS kan er een impuls gegeven worden aan de marktwerking in de wereld van mobiliteit. Voor veel betrokkenen is dat een lonkend perspectief. Consumenten zijn beter geïnformeerd, dankzij integrale en gepersonaliseerde gegevens. Zij kunnen rationeler en frequenter het keuzeproces gaan doorlopen. En naast het verminderde eigen voertuigbezit verwachten veel experts die wij consulteerden ook dat MaaS direct, dus zonder vertraging of ruis tussen vraag en aanbod, vervoersoplossingen kan bieden, dat MaaS leidt tot meer concurrentie tussen mobiliteitsdiensten en dat MaaS het makkelijker maakt voor nieuwe spelers om de markt te betreden.

Voor wie?

Uit een van de MaaS-studies van het KiM komt een top 10 naar voren van kenmerken die de kans op het gebruik van MaaS vergroten. Des te meer kenmerken op iemand van toepassing zijn, des te groter de kans dat hij of zij eerder dan de rest van Nederland de MaaS-app zal gebruiken. Ook andere studies uit Nederland en daarbuiten vinden soortgelijke kenmerken, evenals de 100 experts die wij raadpleegden. Een kanttekening hierbij is dat wij alleen keken naar de groep Nederlanders van 18 jaar en ouder. Dat betekent dat we geen uitspraken kunnen doen over jongeren of over mensen in of uit het buitenland.

Top 10 van kenmerken die de kans op gebruik van MaaS vergroten

- 1 Eerder jong, dan oud
- 2 Relatief veel ov-gebruik
- 3 Relatief vaak vliegen (voor privéredenen)
- 4 Hoger opleidingsniveau
- 5 Hogere bezorgdheid over het milieu
- 6 Veel sociaal-recreatieve uitstapjes (dagje uit, horecabezoek)
- 7 Woonachtig in gebieden met hoge adressendichtheid
- 8 Speed pedelec-bezitters
- 9 Vouwfietsbezitters
- 10 Hoger inkomen

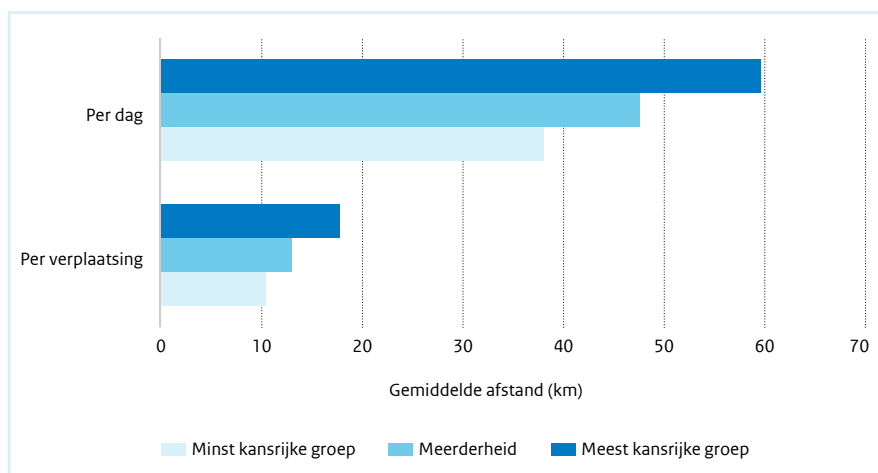
Jongvolwassenen en hoogopgeleiden zijn voor MaaS kansrijke groepen

Jongvolwassenen behoren tot de groep mensen voor wie de kans het grootst is dat zij MaaS omarmen (#1). Dat komt vooral doordat jongvolwassenen interesse hebben in nieuwe diensten, het gebruik van digitale media niet schuwen en minder angst hebben voor huren of delen. Het is niet noodzakelijk zo dat jongeren een grotere behoefte hebben om vervoerwijken af te wisselen.

Ook voor mensen met een hoger opleidingsniveau (#4) of een hoger inkomen (#10) is de kans het grootst dat zij MaaS gaan gebruiken. In de praktijk zijn beide kenmerken aan elkaar gerelateerd: een hoger opleidingsniveau hangt samen met een hoger inkomen. We hebben het dan ook over de hogere sociaaleconomische klasse.

De zeer mobiele Nederlander is een potentiële MaaS-gebruiker

De voor het gebruik van MaaS meest kansrijke groep is meer dan gemiddeld mobiel. Het frequent maken van een vliegreis (voor privédoeleinden) blijkt een sleutelkenmerk te zijn van deze groep (#3). Maar ook wanneer we de kilometers bij de vliegreizen niet meerekenen, zien we al aanzienlijke reisafstanden. Ze leggen per verplaatsing en per dag significant langere afstanden af dan mensen die minder kansrijk zijn om de MaaS-app te gaan gebruiken (figuur 2).



Figuur 2 Afgelegde afstanden per dag en per verplaatsing met driedeling in de populatie op basis van de kans op het gebruik van MaaS.

Ook mensen die vaak met het openbaar vervoer reizen, hebben een grotere kans om MaaS te gaan gebruiken. Zij zijn sneller geneigd om de vervoerwijze voor een verplaatsing af te wisselen of verschillende vervoerwijzen binnen één verplaatsing aan elkaar te knopen. De voor MaaS meest kansrijke groep woont gemiddeld genomen ook dichtbij een treinstation, heeft bovengemiddeld vaak een rijbewijs, een fiets en een ov-chipkaart, maar heeft minder vaak direct toegang tot een auto.

Stedelingen zijn kansrijke kandidaten voor MaaS

Voor mensen die in een stad wonen (#7), is de kans dat zij de MaaS-app omarmen groter dan voor mensen die in een minder stedelijk of plattelandsgebied wonen. Ook andere kenmerken in de top 10 wijzen indirect op het belang van stedelijkheid. Zo wonen in de stad gemiddeld genomen meer jongvolwassenen (vooral in universiteitssteden). Bovendien reizen stedelingen vaker met het openbaar vervoer en het vliegtuig, hebben ze gemiddeld genomen een hoger opleidingsniveau en gaan ze vaker op pad dan niet-stedelingen.

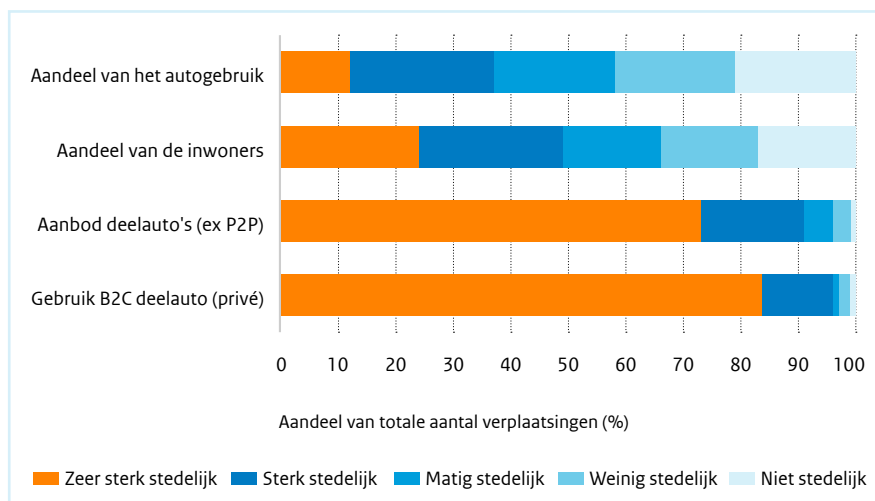
Voor welke soort verplaatsingen?

Net zoals voor reizigers, geldt ook voor verschillende typen verplaatsingen dat bepaalde kenmerken de kans op het gebruik van de MaaS-app vergroten. Om te bepalen wat die kenmerken zijn, kan het huidige reisgedrag van de meest kansrijke groep voor het gebruik van MaaS informatief zijn.

Verplaatsingen in de stad zijn meest kansrijk voor MaaS

De mate van stedelijkheid is een van de kenmerken die voor verplaatsingen de kans op het gebruik van MaaS vergroot. Vooral het hoogstedelijk gebied is een vruchtbare omgeving voor de opkomst van MaaS; denk aan de centra van steden zoals Den Haag, Rotterdam en Utrecht, gevolgd door de stedelijke rand om het centrum-stedelijk gebied of de provincie-steden. In deze bevinding worden we gesteund door de 100 experts die wij consulteerden.

Stedelingen zijn sterk georiënteerd op diensten, ook buiten het domein van de mobiliteit. In de stad is het minder aantrekkelijk om zelf een auto of fiets te bezitten, door de daaraan verbonden (hogere) kosten, het gebrek aan ruimte en stallingsmogelijkheden, diefstal, vandalisme, enzovoort. Tegelijkertijd is in de stad het aanbod aan, en daarmee het gebruik van, mobiliteitsdiensten groter dan in andere gebieden. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om deelauto's, deelfietsen, deelscooters en taxidiensten.



Figuur 3 Autogebruik, inwoners, deelauto's en deelauto-gebruik naar stedelijkheidsklasse. P2P = peer-to-peer. B2C = business-to-consumer (classificatie van CBS). Data: OViN, CBS, CROW en KiM.

Daarbij komt dat de stad een (boven)regionale functie vervult. Ze biedt niet alleen ruimte aan haar inwoners, maar ontvangt ook bezoekers, toeristen, werkenden en studenten van elders. Door de hoge dichtheid van mensen in de stad zijn de loopafstanden naar de diensten, stations of haltes bovendien kort en is er voldoende draagvlak voor de mobiliteitsdiensten, zoals de deelauto (figuur 3). Zonder dergelijke diensten is een reisplatform als MaaS nutteloos.

Zakelijke en sociaal-recreatieve reismotieven

Ook bij zakelijke verplaatsingen is de kans relatief groot dat iemand de MaaS-app gebruikt. Zakelijke verplaatsingen zijn verplaatsingen in het kader van het werk of de onderneming, en niet de woon-werkverplaatsing. De combinatie van gebrekkige kennis over en ervaring met de route naar de zakelijke afspraak enerzijds en de noodzaak om bij die afspraak op tijd aan te komen anderzijds maakt dat de reiziger een grote behoefte heeft aan reisinformatie. Juist die reisinformatie is een prima ingangspunt voor het gebruik van de MaaS-app. Bovendien heeft de zakelijke markt al een opmerkelijk groot aandeel in het huidige gebruik van deelmodaliteiten. Grofweg 1 op 3 transacties bij commerciële deelauto's vindt plaats met een zakelijk account, terwijl slechts 1 op de 25 verplaatsingen in Nederland een zakelijk motief heeft. En vrijwel alle experts (91%) die wij benaderden, noemen zakelijke verplaatsingen als antwoord op de vraag “welk motief zou het meest kansrijk zijn voor MaaS?”

Hiernaast zijn verplaatsingen met een sociaal-recreatief motief relatief kansrijk voor het gebruik van MaaS. Het gaat dan om bijvoorbeeld een bezoek aan een café of restaurant, het bijwonen van een muziekfestival met vrienden of een dagje uit met de familie. Overigens overheersen de sociaal-recreatieve motieven ook bij het huidige gebruik van deelmobiliteit. Zo is bij een deelfietssysteem in Amsterdam de kroeg de populairste bestemming. Maar ook bij de groep meest kansrijke MaaS-gebruikers blijken sociaal-recreatieve activiteiten een opvallende rol te spelen. De kans dat zij een horecabezoek afleggen, is in de periode van een maand 5 keer zo groot als voor de groep minst kansrijken. En onze 100 experts plaatsen ‘recreatief’ en ‘op visite’ op plek 3 en 4 in de rangorde van voor MaaS meest kansrijke reismotieven.

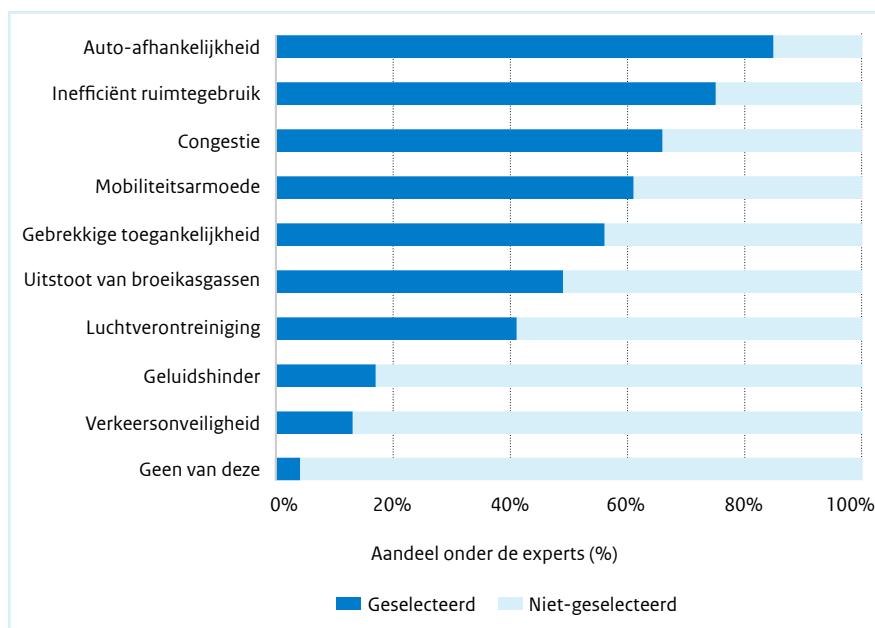
Doorbreken van de dagelijkse routine niet eenvoudig

Daarentegen blijkt het bij de dagelijkse verplaatsingen, bijvoorbeeld naar het werk, de universiteit of een vast mantelzorgadres, relatief gezien minder voor de hand te liggen om de MaaS-app te gebruiken. Allereerst gaat het bij deze verplaatsingen om een ingesleten gewoonte, waarbij reisalternatieven al in een eerder stadium opzij zijn geschoven. De route is bekend, evenals enkele uitwijkmogelijkheden. In de tweede plaats leiden het routinematige karakter van de verplaatsing en de bovengemiddeld lange afstand bij deze verplaatsingen ertoe dat investeringen in de eigen auto, scooter of fiets sneller lonen.

We spreken hier consequent over relatieve kansen en niet over absolute aantallen. Relatieve kansen van de ene groep ten opzichte van de andere, van de stad ten opzichte van het minder stedelijk gebied en van het ene verplaatsingsmotief ten opzichte van het andere. We verwachten bijvoorbeeld dat zakelijke reizen naar verhouding kansrijker zijn voor het gebruik van de MaaS-app dan woon-werkverkeer. Doordat momenteel veel meer woon-werkverplaatsingen worden gemaakt dan zakelijke verplaatsingen, kunnen de twee in absolute aantallen echter gelijk opgaan.

Maatschappelijke impact van MaaS

De MaaS-app kan ertoe leiden dat de huidige dominantie van de personenauto binnen de personenmobiliteit afneemt, zo is de overtuiging van de meerderheid van de 100 geconsulteerde experts (figuur 4).



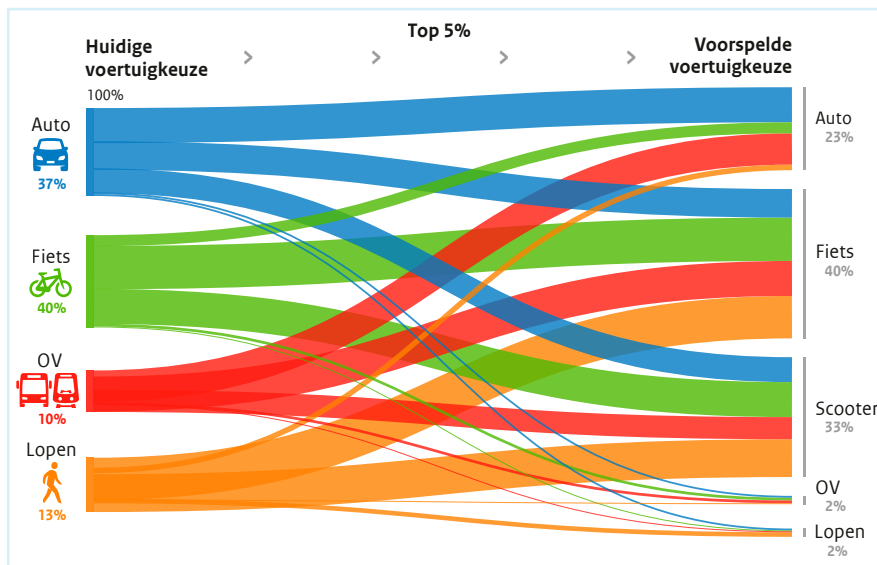
Figuur 4 Maatschappelijke uitdagingen waar MaaS een antwoord op biedt, volgens de 100 experts.

66 van de 100 experts voorzien dat het met MaaS mogelijk is de files terug te dringen. 75 van de 100 experts verwacht dat we de schaarse stedelijke ruimte slimmer gebruiken en 85 van de 100 experts verwacht dat MaaS de afhankelijkheid van de auto vermindert. Ook in de internationale literatuur wordt MaaS gezien als belangrijke randvoorwaarde voor de transitie van het bezit en het gebruik van een eigen auto naar het gebruik van een palet aan vervoerwijzen.

Vooralsnog lijkt MaaS echter niet een heel geduchte concurrent voor de auto, zo concludeert het KiM. De potentiële meest kansrijke MaaS-gebruikers hebben momenteel bijvoorbeeld minder vaak een auto ter beschikking (65%) dan anderen (83%). Bovendien concentreren zowel de voor MaaS kansrijkste groep als de voor MaaS kansrijkste verplaatsingen zich in een hoogstedelijke omgeving. Juist daar is de rol van de auto in het verplaatsingsgedrag van inwoners, relatief gezien, bescheiden. Mensen die MaaS waarschijnlijk het snelst omarmen zijn nu al keuzereiziger. Daarbij is een prominente rol weggelegd voor het openbaar vervoer en een minder prominente rol voor de auto.

Over het algemeen verwacht het KiM op de kortere termijn (tot 2030) geen spectaculaire veranderingen in de vervoerwijzekeuze als gevolg van de introductie van een MaaS app (zie ook 'implicaties voor beleid'). In veel gevallen kan een ontwikkeling de ene kant op, ook weggestreept worden tegen de ontwikkelingen de andere kant op. Onder de streep zijn de verschillen dan klein.

Wanneer er toch verschuivingen optreden kan juist het openbaar vervoer, over vaste lijnen op vaste tijden, nadeel ondervinden bij het gebruik van de MaaS-app door de eerste gebruikersgroep. Mede doordat de meest kansrijke MaaS-gebruikers het openbaar vervoer al het vaakst gebruiken van alle groepen, is een verdere toename van het ov-gebruik veel minder waarschijnlijk dan een afname. Juist de intentie om het openbaar vervoer te gebruiken kan een reden zijn om via MaaS een reis te plannen, om aldaar te ontdekken dat er aantrekkelijkere alternatieven voorhanden zijn. Nu al zien we dat veel gebruik van deelmodaliteiten in de plaats komt van het gebruik van het (regionale) openbaar vervoer. Verder blijkt uit KiM-onderzoek dat bij de 5% meest kansrijke verplaatsingen voor het gebruik van een MaaS-app circa 4 op de 5 ov-verplaatsingen kan verdwijnen (figuur 5), vooral ten gunste van deelmobiliteit. Dat is aanzienlijk meer dan de relatieve vermindering bij de verplaatsingen met de auto, volgens de voorspellingen van dit keuzemodel.

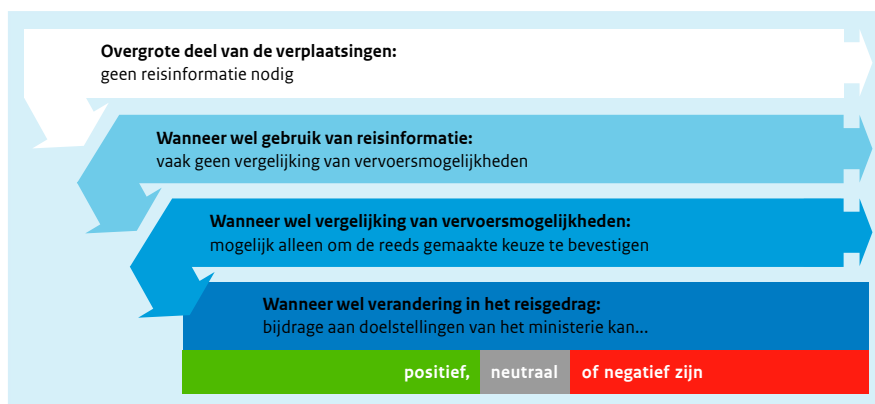


Figuur 5 Huidige vervoerwijze (links) en voorspelling (rechts) bij meest dynamische selectie van verplaatsingen: 5% meest kansrijke verplaatsingen voor MaaS.

Het gebruik van de MaaS-app kan ook leiden tot meer verplaatsingen. Bijvoorbeeld doordat het platform het makkelijker of eenvoudiger maakt om de deur uit te gaan of omdat prijzen gedrukt worden door de concurrentie tussen aanbieders op het platform.

Implicaties voor beleid

De mogelijkheden voor beleidsmakers om via de geïntegreerde en actuele reisinformatie binnen een app de vervoerwijzekeuze te beïnvloeden ten gunste van publieke doelen zijn bescheiden (figuur 6). Ten eerste zal MaaS nooit gebruikt gaan worden voor alle verplaatsingen die we maken. Sommige verplaatsingen zijn te kort of te eenvoudig om daarvoor een app ter hand te nemen. Ook ingesleten gewoontes zijn hier een sta-in-de-weg. Ten tweede gebruiken mensen momenteel reisinformatie zelden om reismogelijkheden met elkaar te vergelijken. Het gaat eerder om details bij de voorgenomen vervoerwijze, zoals de route of overstaplocatie. Ten derde kunnen reizigers, wanneer er wel opties ten opzichte van elkaar worden afgewogen, toch uitkomen op de keuze die ze zouden hebben gemaakt, zonder die afweging. Ten vierde en tot slot, kan het zijn dat de eventuele verandering in de vervoerwijze helemaal niet ten gunste komt van publieke doelen, zoals veiligheid, duurzaamheid of bereikbaarheid.



Figuur 6 Illustratie van de beperkte mogelijkheden om via geïntegreerde reisinformatie publieke doelen te dienen.

De mensen die MaaS naar verwachting als eersten omarmen, wijken in achtergrond-kenmerken en reisgedrag af van de doorsnee-Nederlander. Hierdoor kan het zijn dat deze eerste groep MaaS-adopters andere effecten voor het verkeers- en vervoerssysteem teweeg brengt dan wanneer een grotere groep – meer gemiddelde – Nederlanders ertoe over gaat de app te gebruiken. Zo is bijvoorbeeld goed denkbaar dat onder de eerste groep MaaS-adopters het gebruik van het openbaar vervoer afneemt, omdat deze daar nu al relatief veel gebruik van maken. Daarentegen is een daling van het ov-gebruik onder veel late adopters vrijwel onmogelijk, omdat deze nu niet of nauwelijks met het openbaar vervoer reizen. De top 10 van kenmerken die de kans op het gebruik van MaaS vergroten, is echter niet in beton gegoten. Met een aantrekkelijk aanbod (prijs, snelheid, trefkans, garanties, kwaliteit) of de juiste marketinginspanningen is het mogelijk ook anderen voor MaaS te interesseren. Gaan die eveneens de app gebruiken, dan kan bijvoorbeeld het gebruik toenemen van het openbaar of het collectief vraagafhankelijk vervoer. Dit vraagt om een visie op de meest wenselijke ontwikkeling van de mobiliteit vanuit de betrokken partijen en om een actieve sturing door deze partijen op de vraag- en aanbodzijde van MaaS.

Tot op heden hebben we geen onderzoek gedaan naar het totale potentieel van de MaaS-app. We weten dus niet of uiteindelijk slechts een klein deel van de mensen MaaS gaat omarmen. In andere studies wisselt het potentiële aandeel gebruikers in Nederland tussen de 0 en 40% van de bevolking. Dat betekent ook dat de groep die we ‘de meest kansrijken’ noemen, na jaren mogelijk de complete groep gebruikers blijkt te zijn. Tot slot is het belangrijk te onderstrepen dat MaaS slechts een hulpmiddel is bij het reizen. Met een app is het immers niet mogelijk fysiek te reizen. Het succes van MaaS zal daarom sterk afhankelijk zijn van het mobiliteitssysteem in de toekomst en van het aanbod aan mobiliteitsdiensten daarbinnen.

Verantwoording

Deze brochure is tot stand gekomen op basis van de belangrijkste inzichten uit drie studies van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid:

- Zijlstra, T., Durand, A., Hoogendoorn-Lanser, S. & Harms, L. (2019). *Kansrijke groepen voor Mobility-as-a-Service*. Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid.
- Zijlstra, T. & Durand, A. (2019). *Mobility-as-a-Service onder de loep*. Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid.
- Faber, R., Durand A. & Zijlstra, T. (2020). *Kansrijke verplaatsingen voor Mobility-as-a-Service*. Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid.

Wij verwijzen graag naar deze rapporten voor een verdere (methodologische) toelichting, referenties naar andere studies en andere details.

Auteurs: Toon Zijlstra, Anne Durand

Datum: December 2020

Het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) maakt analyses van mobiliteit die doorwerken in het beleid en in de samenleving. Als zelfstandig instituut binnen het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (IenW) maakt het KiM strategische verkenningen en beleidsanalyses. De inhoud van de publicaties van het KiM behoeft niet het standpunt van de minister en de staatssecretaris van IenW weer te geven.



Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid

Dit is een uitgave van het

**Ministerie van
Infrastructuur en Waterstaat**

Postbus 20901 | 2500 EX Den Haag
www.rijksoverheid.nl/ienw

www.kimnet.nl

ISBN 978-90-8902-241-7
December 2020 | KiM-20-A22





HOE GREENWHEELS STEDEN LEEFBAARDER MAAKT

Studie op basis van een representatieve
enquête onder gebruikers

Goudappel Coffeng
Februari 2019

adviseurs
mobiliteit
**Goudappel
Coffeng**

 **greenwheels**

Colofon

Opdrachtgever	Greenwheels
Titel rapport	Hoe Greenwheels steden leefbaarder maakt
Kenmerk	001423.201812.R1.01
Datum publicatie	10 december 2018
Projectteam Goudappel Coffeng	André Oldenburger (projectleider), Marie-José Olde Kalter, Erik Timmermans

Toelichting

Dit rapport is bedoeld om beleidsfunctionarissen die betrokken zijn bij autodelen, mobiliteit & transport, smart mobility en MaaS, inzicht te geven in:

- De effecten van deelauto's op het ruimtebeslag.
- De impact op het autogebruik en het gebruik van andere modaliteiten.
- De samenstelling van de gebruikersgroepen over de afgelopen 10 jaar.
- De potentie van het deelauto concept voor de komende jaren.





Andrew Berkhout, directeur Greenwheels

Voor u ligt het rapport dat Goudappel Coffeng in 2018 uitvoerde om te onderzoeken in hoeverre wij onze ambitie om steden leefbaar maken op dit moment waarmaken. Als directeur van Greenwheels ben ik zeer trots op de resultaten die we nu boeken en neem ik u in dit voorwoord graag mee langs de reis van de afgelopen drie jaar en kijk ik met u verder naar een aantal actuele thema's die belangrijk zijn in de ontwikkeling van Greenwheels als essentiële deeloplossing in de MaaS wereld.



Voorwoord Greenwheels; meer impact door samen te werken

De mobiliteitstransitie is in volle gang en we denken graag verder zodat onze impact op die leefbare stad zo groot mogelijk is. Toegankelijkheid en betrouwbaarheid blijven kernpunten in de groei van onze dienstverlening. Graag zoomen we in op een aantal actuele thema's:

Nieuwbouw: kans om het direct goed te doen.

Bij steeds meer nieuwbouwwijken speelt de discussie of de parkeernorm naar beneden kan. Dat kan dus. Hoe sneller men bekend is met het deelauto concept, hoe groter het gebruik zal zijn. De gemeentelijke overheid kan hier actief op inzetten door in de beginfase van deze nieuwbouwwijken de deelauto leverancier te faciliteren. Dit kan bijvoorbeeld door het realiseren van vaste standplaats locaties en het plaatsen van laadpalen, maar natuurlijk ook door het uitwerken van een overbruggingsconstructie. Hier worden alle partijen beter van.

Het is dus zowel bij nieuwbouwwijken, waar er gekeken wordt naar parkeernormen en hoe daarmee om te gaan, als bij huidige overvolle wijken te adviseren om te kijken hoe deelauto's gefaciliteerd kunnen worden. Greenwheels zorgt duidelijk voor meer ruimte, want mensen schaffen geen auto aan en 24 mensen delen 1 deelauto. Daarbij komt dat Greenwheels andere vormen van mobiliteit, zoals openbaar vervoer en de fiets niet wil vervangen. Sterker nog, het is essentieel om een breed mobiliteitspallet aan te bieden. Gebruik van Greenwheels en andere mobiliteitsvormen zijn immers complementair aan elkaar.

Freefloating en/of Stationbased?

Waar je met Greenwheels de zekerheid hebt over een vaste plek op een bepaald tijdstip, is dit bij een freefloating model niet altijd gegarandeerd. We zijn van mening dat een freefloating concept een absolute aanvulling is op het stationbased carsharing model dat Greenwheels aanbiedt, maar dat het zeker geen vervanging is. Onderzoek wijst uit dat dit duurder, minder betrouwbaar en complexer is. Een drastische wijziging van beleidskaders in de richting van freefloating zou zelfs nadelige gevolgen ten opzichte van de leefbaarheid in steden kunnen hebben. In dat geval gooit men het kind met het badwater weg. Er is namelijk een risico met betrekking tot het rotsvaste vertrouwen dat mensen nu hebben in de zekerheid van de aanwezigheid van een auto op een vaste plek. Het is dus niet 'of – of' maar 'en-en'.

Elektrificatie: we zijn onderweg

In 2010 heeft Greenwheels reeds een pilot gedaan met elektrische deelvoertuigen. Destijds was de markt hier nog niet klaar voor. Hoge kosten, gebrekkige infrastructuur, - kennis en - actieradius van de toenmalig beschikbare voertuigen leidden ertoe dat dit geen succes was. Greenwheels heeft inmiddels een rijke ervaring aan elektrische deelauto's in de zakelijke markt opgebouwd. Wij zijn van mening dat de tijd rijp is om deze ook in de particuliere markt te introduceren en hebben dan ook recentelijk de eerste elektrische auto's in de publieke vloot opgenomen. Mooi om in dit onderzoek te lezen dat onze klanten meer bereid zijn voor een structurele oplossing voor elektrificatie dan het 'afkopen' middels CO2 certificaten.

Ook al zijn de voortekenen goed, vinden we het zeer belangrijk om deze introductie geleidelijk door te voeren. De betrouwbaarheid van onze dienstverlening is immers de sleutel naar het succes van de leefbare stad. De snelheid van deze overgang hangt af van: 1) een betere actieradius van voertuigen, 2) lagere aanschafwaarde van modellen, 3) een breed uitgebreid laadnetwerk en 4) hoge adoptiegraad door de huidige klanten. U mag van Greenwheels verwachten dat we gezien onze missie de volledige focus hebben op elektrificatie van ons wagenpark. Het is niet een kwestie van of Greenwheels 100% elektrisch gaat worden, maar wanneer.

Naast deze drie thema's zullen we uiteraard ook de komende jaren focus blijven houden op het aanspreken van meerdere doelgroepen. We zijn immers een auto voor iedereen. Zowel in de zakelijke als op de particuliere markt is er nog een wereld te winnen. Al dan niet via slimme MaaS oplossingen die in ontwikkeling zijn zullen wij ons eigen deel maximaal betrouwbaar en toegankelijk aanbieden. Dat mag u van ons verwachten. Greenwheels is klaar voor de toekomst en denkt graag met u mee.



Het onderzoek

Aanleiding onderzoek

Greenwheels bestaat meer dan 20 jaar en de laatste jaren kent het bedrijf een explosieve groei. Aan het verkeerskundig bureau Goudappel Coffeng is opdracht gegeven om een studie uit te voeren om te bepalen:

- of Greenwheels haar ambitie waarmaakt (steden leefbaarder maken);
- hoe groot het potentieel van Greenwheels is;
- wat de impact van Greenwheels is op mobiliteit en ruimtebeslag;
- of het huidige station based concept (vaste locatie voor een voertuig) toekomstvast is;
- in welke mate de klanten willen investeren in elektrische auto's;
- of klanten ander rijgedrag vertonen sinds het gebruik van Greenwheels

De Top 5 uitkomsten



1. 30% van de Greenwheels gebruikers heeft een eigen auto ingeleverd.



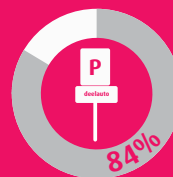
2. Eén geplaatste Greenwheels auto betekent 11 auto's minder in die buurt; inmiddels 18.700 auto's minder op straat.



3. Gemiddelde Greenwheels gebruiker rijdt bewuster; op jaarbasis 1.947 km minder dan voorheen in de auto.



4. 56% van de klanten is in potentie bereid meer te betalen voor elektrisch vervoer.



5. 84% is tevreden over het typische systeem van Greenwheels waarbij elk voertuig op een vaste locatie staat.

Inleiding

Autodeelbedrijf Greenwheels werd in 1995 in Rotterdam opgericht. De oprichters vonden het inefficiënt dat een auto het grootste deel van de dag stil staat. Een stilstaande auto neemt niet alleen een parkeerplaats in beslag, maar kost ook geld. Negentig procent van autokosten bestaat uit vaste kosten. De overige 10% zijn de variabele kosten van brandstof. Het is dus economisch efficiënter en milieuvriendelijker als een auto meerdere gebruikers heeft. Sinds 1995 is er bij Greenwheels veel veranderd, maar de missie is nog steeds hetzelfde: “Steden leefbaarder maken”. Deze missie is actueler dan ooit: steden worden voller, wegen drukker en de luchtkwaliteit blijft onder druk. Steeds meer mensen kiezen voor Greenwheels. In 3 jaar tijd is het aantal klanten zelfs verdubbeld.

Greenwheels verschilt van andere aanbieders van deelauto's; auto's zijn namelijk station-based en worden digitaal gereserveerd. Dit betekent dat de grofweg 1.700 beschikbare auto's verspreid staan over onbemande uitgiftepunten. Dit zijn gereserveerde parkeerplaatsen. Daar wordt de auto opgehaald en na gebruik weer teruggezet. Om een auto te kunnen gebruiken is een abonnement nodig. Men betaalt een borgsom en er zijn abonnementen vanaf € 0,- per maand, waarbij de klant alleen betaalt wanneer hij/zij een auto gebruikt. Een gebruiker reserveert de auto via de app of internet op een bepaald uitgiftepunt voor een bepaald tijdvak naar keuze. Greenwheels is daarnaast ook uniek vanwege aansluiting bij diverse mobility card providers of MaaS leveranciers zoals de NS Business card. Dit unieke concept betekent dat onderzoeksresultaten niet zomaar toepasbaar zijn op andere vormen van andere autodelen.

Mobiliteit staat momenteel volop in de belangstelling. De overheid ziet steden voller worden en de beschikbare ruimte schaarser. Om het verkeer in goede banen te leiden stimuleert de overheid de ontwikkeling van MaaS (Mobility as a Service). Deelauto's vormen een onmisbaar onderdeel van het MaaS-concept. Greenwheels heeft dit moment aangegrepen om vast te stellen in hoeverre het huidige Greenwheels concept klaar is voor de toekomst. Goudappel Coffeng heeft hiertoe een breed gebruikersonderzoek uitgevoerd.



Het Gebruikersonderzoek

Met dit gebruikersonderzoek wordt antwoord gegeven op twee hoofdvragen:

- Wat draagt Greenwheels in concreto bij aan duurzame mobiliteit?
- Is het typische Greenwheels concept (vaste locatie voor een voertuig) toekomstvast?

Waarbij er wordt ingezoomd op:

- Totale reductie aantal auto's
- Totale reductie aantal autokilometers in Nederland door Greenwheels gebruikers
- Aantal m2 ruimte dat vrijkomt in steden door reductie voertuigen
- Potentie van elektrische Greenwheels voertuigen
- Aantal m3 CO2 en ruimte dat wordt bespaard en nog kan worden bespaard
- Optimale manier om Greenwheels voertuigen aan te bieden
- Beleidsuggesties om de ontwikkeling van het Greenwheels concept te faciliteren

Goudappel Coffeng heeft hiertoe een viertal aspecten onderzocht.

1 Ruimte op straat



- Aantal eigen auto's dat door gebruik Greenwheels daadwerkelijk is afgeschafte
- Redenen om afstand te doen van de eigen auto
- Impact gebruik Greenwheels op leefbaarheid in de stad; ruimtebeslag en milieu

2 Impact op mobiliteit



- Verandering in aantal gereden autokilometers door gebruik Greenwheels
- Verandering in type voertuig door gebruik Greenwheels

3 Elektrisch Vervoer



- De mate waarin gebruikers (extra) willen bijdragen aan elektrisch vervoer

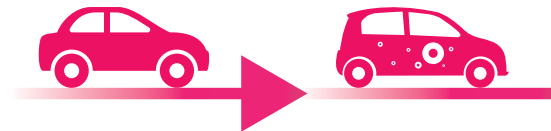
4 Beoordeling Greenwheels-concept



- De beschikbaarheid van Greenwheels auto's
- De klanttevredenheid over het station based concept (auto's op vaste standplaats)

Representatief onderzoek

Greenwheels bevindt zich in een duidelijke groeifase. Was het aantal gebruikers in 2015 nog 22.000, inmiddels is dit aantal vrijwel verdubbeld tot meer dan 42.800. In augustus 2018 zijn 7.000 Greenwheels klanten benaderd die minstens een half jaar gebruiker zijn en al in een eerder stadium toestemming hebben verleend voor enquêtering. De respons bestond uit 800 gebruikers (11%). De uitspraken mogen als representatief worden beschouwd.



Deel 1. ruimte op straat

In steden wordt de noodzaak om de fysieke ruimte efficiënt te benutten steeds groter. Lagere parkeernormen, hogere parkeertarieven en minder fysieke parkeerplaatsen zijn terugkerende onderwerpen op de politieke agenda. Goudappel Coffeng heeft onderzocht in hoeverre Greenwheels bijdraagt aan het efficiënter benutten van de fysieke ruimte.

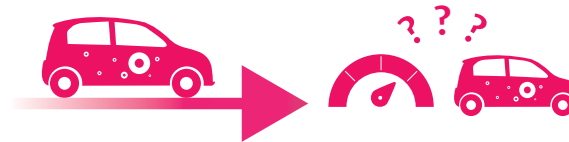
De resultaten zijn opvallend; de gebruikers realiseren samen een grote afname in het aantal auto's. Greenwheels draagt derhalve substantieel bij aan het efficiënter benutten van de fysieke ruimte. In concreto kan er worden gesteld dat het Greenwheels-concept ervoor heeft gezorgd dat er 18.700 auto's niet zijn aangeschaft.

Kader:

- Ruim 30% van de Greenwheels gebruikers levert eigen auto in
 - Bij 60% betreft dit de eerste auto.
 - Bij 40% betreft dit de tweede of derde auto.
- 27% zou zonder Greenwheels juist een auto hebben aangeschaft.
- 1 Greenwheels auto wordt gemiddeld door 24 mensen gebruikt:
 - Van deze 24 mensen schaffen 8 mensen de eigen auto daadwerkelijk af.
 - Van deze 24 mensen besluit er 3 om geen eigen auto meer aan te schaffen.
- Per geplaatste Greenwheels-auto worden er dus 11 auto's minder aangeschaft.
- Greenwheels rijders hebben al 224.400 m² ruimte bespaard (45 voetbalvelden).

Groei voor autodeelmarkt nog lang niet ten einde

Uit onderzoek van TNS/NIPO (2014) blijkt dat destijds 19% van de bevolking openstond voor gebruik van deelauto's en slechts 1% aan autodelen deed. De verdubbeling van het aantal Greenwheels gebruikers in de afgelopen drie jaar geeft aan dat de belangstelling voor deelauto's sterk toeneemt. Indien daadwerkelijk 19% van de bevolking gaat autodelen, dan zal deze groei zich de komende jaren zeker blijven voortzetten.



Deel 2: verandering van mobiliteit

De overheid voert tegenwoordig een beleid waarbij nadrukkelijk wordt ingezet op het gebruik van verschillende modaliteiten. Onderzocht is hoe flexibel de Greenwheel gebruikers zijn en in hoeverre ze ook gebruik maken van andere modaliteiten. Steden worden immers nog leefbaarder indien naast het gebruik van Greenwheels ook de fiets en het OV regelmatig worden gebruikt. Het blijkt dat Greenwheels klanten niet alleen vaker dan reguliere automobilisten gebruik maken van het openbaar vervoer, maar dat zij, na kennis te hebben gemaakt met Greenwheels, ook selectiever omgaan met het gebruik van de auto.

Kader:

- Een gemiddelde gebruiker rijdt op jaarbasis 1.947 km minder ten opzichte van voor gebruik Greenwheels.
- De niet gemaakte autoritten worden vooral door fiets/scooter en OV vervangen (evenredig aandeel).
- 72% van de gebruikers reist elke maand met de trein (ca. 3 maal zo veel als een reguliere automobilist).



Deel 3: Elektrische voertuigen

De overheid heeft bewust ingezet op het creëren van voorzieningen om het gebruik van elektrische voertuigen te faciliteren. Greenwheels bevindt zich in een transitiefase richting duurzamere voertuigen. De exploitatie van duurzame elektrische auto's vergt nu nog extra kosten vooral door de hoge aanschafprijs. Greenwheels is benieuwd of de klant bereid is een extra bijdrage voor duurzaamheid te leveren, vandaar dat onderzocht is in hoeverre de Greenwheels-gebruiker open staat voor elektrische voertuigen en of de prijs hierbij een bepalende factor is.

Kader:

- 88% kiest bij gelijke tarieven voor elektrisch vervoer.
- 56% kiest ook bij hogere tarieven voor elektrisch vervoer.
- 39% wil CO2 compenseren voor gemiddeld 10 cent per rit.

De welwillendheid tegenover elektrische voertuigen is een duidelijk signaal dat Greenwheels rijders bereid zijn te investeren in structurele oplossingen om tot een beter klimaat te komen.





Deel 4: De toekomstvastheid van het typische Greenwheels concept.

Tijden veranderen en flexibiliteit is hierbij bijna een must. Overheden zoeken naar vormen om flexibel met ruimte om te gaan en overwegen deelauto's niet te 'bevriezen' op vaste standplaatslocaties (het station based concept). Het Greenwheels-concept is echter groot geworden door het aan kunnen bieden van vaste standplaatsen aan de gebruikers.

Onderzocht is of het voor Greenwheels wenselijk is om mee te bewegen met de huidige trend van flexibiliteit door volledig over te gaan op het flexibel plaatsen van deelauto's (free floating).

Geconcludeerd kan worden dat de doorsnee Greenwheels gebruiker een vaste standplaats prefereert. Een vaste standplaats betekent zekerheid over de locatie van het voertuig bij aanvang van een rit. Gebruikers geven aan dat ze het in drukke steden prettig vinden om niet op zoek te hoeven naar het voertuig. De Greenwheels gebruikers staan open voor flexibiliteit, maar willen het huidige concept niet zomaar loslaten. Een hybride systeem speelt hier het beste op in; zowel vaste standplaatsen als ook deels een flexibel concept (free floating).

Kader.

- 84% van de gebruikers is tevreden over het locatie gebonden systeem dat Greenwheels nu hanteert.
- 88% is tevreden over de afstand van huis naar de standplaats van de Greenwheels auto.
- Twee op de drie gebruikers prefereert het huidige systeem
- 30% van de gebruikers opteert voor een flexibel systeem of een combinatie vast-flexibel.



"Als ik een auto nodig heb, wil ik ook garantie dat ik er één kan gebruiken en niet eerst op speurtocht moeten voor een auto"

"Ik moet erop kunnen vertrouwen dat ik de auto op het gereserveerde tijdstip kan gebruiken. Anders moet ik alsnog een eigen auto aanschaffen."



De veranderde Greenwheels klant

Nu de overheid duidelijk inzet op deelconcepten is het interessant te weten of deze concepten aanslaan bij de reizigers en of er specifieke doelgroepen zijn die bewust gebruik maken van deelauto's.

Het klantenbestand van Greenwheels van 10 jaar geleden is vergeleken met het huidige klantenbestand en dit leidt tot de volgende inzichten.

- **Klantenbestand is in 2017/2018 ten opzichte van 2008 veel gelijkmatiger verdeeld over alle leeftijdsgroepen;**
De afgelopen jaren is er een verschuiving gekomen in het klantenbestand. In 2007/2008 lag het zwaartepunt boven de 40 jaar. In 2017/2018 blijkt het klantenbestand zich gelijkmatig over de leeftijdscategorieën verdeeld te hebben:



- **Toename van jonge alleenstaanden en jonge paren zonder kinderen**
In 2017/2018 bedraagt het percentage jonge gebruikers dat alleenstaand is of dat kinderloos samenwoont 30% van alle Greenwheels gebruikers. Het percentage gezinnen met kinderen is de afgelopen 10 jaar met 3% toegenomen tot 38% en vervolgens maken 22% (was 31% in 2017) klanten van middelbare leeftijd en ca. 10% (was 21% in 2007) ouderen gebruik van Greenwheels.
- **Meer pragmatist dan idealist wordt nu aangesproken;**
Het blijkt dat Greenwheels een vertrouwd concept is geworden, waar een bredere groep mensen op afkomt dan 10 jaar geleden. Had Greenwheels eerst een hoog 'geitenwollensokkengehalte', nu is er sprake van een praktisch concept.
- **Lagere inkomensgroepen worden nu ook aangesproken.**
In de beginjaren werd Greenwheels vaak gebruikt door mensen uit de hoge inkomensgroepen ter vervanging van een tweede of derde auto. Nu is dit beeld sterk veranderd. Gebruikers zijn terug te vinden in alle inkomensgroepen en Greenwheels wordt nu ook veel vaker gebruikt ter vervanging van de eerste auto.

Greenwheels spreekt dus nu een grotere diversiteit aan mensen aan, die zeer tevreden zijn over het huidige systeem vanwege beschikbaarheid, betrouwbaarheid en bereikbaarheid.



Amsterdam

De Ruyterkade 143
1011 AC Amsterdam
T +31(0)20 420 92 17

Deventer

Snipperlingsdijk 4
7417 BJ Deventer
T +31 (0)570 666 222

Den Haag

Casuariestraat 9a
2511 VB Den Haag
T +31(0)570 666 222

Eindhoven

Emmasingel 15
5611 AZ Eindhoven
T +31(0)40 235 25 01

Leeuwarden

F. Haverschmidtwei 2
8914 BC Leeuwarden
T +31(0)58 253 44 46

www.goudappel.nl

Onderwerp: RE: 'NL B2B Vastgoed' | Onderwerp: Een adviesgesprek

Datum: vrijdag 16 april 2021 om 15:52:13 Midden-Europese zomertijd

Van: sales.nl@greenwheels.nl

Aan: Daniel van den Bor

Bijlagen: image007.png, image008.jpg, image009.png, image010.png, image011.jpg, image012.png, image013.png

Hallo Daniel,

Naar aanleiding van ons gesprek vanochtend stuur ik je nog wat extra informatie.

Zoals je zelf aangaf kunnen er voor elke deelauto die bij een project wordt geplaatst, 4 parkeerplekken minder worden gerealiseerd. Hier is vanuit Greenwheels geen achterliggende data voor, maar is wel hoe andere gemeenten er tegenaan kijken.

Uit het onderzoek van Goudappel dat wij hebben laten uitvoeren (en jij ook naar verwees) haalt 1 deelauto 11 andere auto's van straat. Dit is echter wel in het geval van een deelauto die publiek voor iedereen toegankelijk is en niet exclusief voor bewoners.

Momenteel is Greenwheels nog niet aanwezig in Schagen, maar wij gaan bekijken of we een business case kunnen rondkrijgen voor deze gemeente. Indien dit zo is, kunnen we de optie gaan bekijken waarbij de deelauto's ook toegankelijk voor de rest van Schagen kunnen worden.

Bij de exclusieve optie betaalt de VvE een vast bedrag per maand per auto aan Greenwheels. In het geval van een VW Up is dit €400 per maand excl. BTW.

Door middel van het gebruik door de bewoners kan de VvE dit terugverdienen. Wanneer bijvoorbeeld 75% van de kosten worden terugverdiend, betaalt de VvE per jaar ca. €2500,- aan Greenwheels. De bewoners sluiten een abonnement af bij Greenwheels, hier hoeft de VvE zich dus niet mee bezig te houden.

In de €400 per auto zit niet alleen de lease van de auto, maar de volledige service die Greenwheels biedt zoals het onderhoud, schoonmaak en de automatische sleuteloverdracht.

Ik hoor graag wanneer jullie nog extra informatie nodig hebben en/of een vervolgspraak willen inplannen.

Een fijn weekend gewenst.

Met vriendelijke groet,

Sebastiaan van Meggelen MSc

Account Representative B2B



Postbus 23191

3001 KD Rotterdam

+31 (0) 10 850 1665

www.greenwheels.nl

Van: Daniel van den Bor <d.vandenbor@rotteveelm4.nl>

Verzonden: vrijdag 16 april 2021 11:43

Aan: sales.nl@greenwheels.nl

Onderwerp: Re: 'NL B2B Vastgoed' | Onderwerp: Een adviesgesprek

CAUTION: This email originated from outside of Greenwheels. Do not click links or open attachments unless you recognize the sender and know the content is safe

Beste Sebastiaan,

Dank voor het verhelderende gesprek van zojuist.

Bijgevoegd het woningbouwplan in Schagen met op pagina 6 en 7 de situatietekening met parkeren. We gaan dus voor nu uit van 2 deelauto's, dit kan in de toekomst bij veelvuldig gebruik worden uitgebreid naar drie deelauto's.

--

Met vriendelijke groet,

Daniel van den Bor
Bouw- en vastgoedmanager

Rotteveel M⁴
BOUWMANAGEMENT EN VASTGOEDADVIES

A: Robijnstraat 30, 1812 RB Alkmaar

E: d.vandenbor@rotteveelm4.nl

Tel: 072 – 515 5844

Mob: 06 - 123 66 769

Website: www.rotteveelm4.nl



Van: "sales.nl@greenwheels.nl" <sales.nl@greenwheels.nl>

Datum: donderdag 15 april 2021 om 17:00

Aan: Daniel van den Bor <d.vandenbor@rotteveelm4.nl>

Onderwerp: RE: 'NL B2B Vastgoed' | Onderwerp: Een adviesgesprek

Beste Daniel,

Ik zal morgen om 11 uur bellen.

Fijne avond alvast.

Met vriendelijke groet,

Sebastiaan van Meggelen MSc

Account Representative B2B



Postbus 23191

3001 KD Rotterdam

+31 (0) 10 850 1665

www.greenwheels.nl

Van: Daniel van den Bor <d.vandenbor@rotteveelm4.nl>

Verzonden: dinsdag 13 april 2021 09:30

Aan: sales.nl@greenwheels.nl

Onderwerp: Re: 'NL B2B Vastgoed' | Onderwerp: Een adviesgesprek

CAUTION: This email originated from outside of Greenwheels. Do not click links or open attachments unless you recognize the sender and know the content is safe

Beste Sebastiaan,

Dank voor je bericht.

Ik ben op de volgende tijden beschikbaar:

- vandaag tot 18:00 uur met uitzondering van 11:00-13:15 uur
- morgen na 12:00 uur
- vrijdag voor 12:00 uur

Volgende week ben ik op maandag en dinsdag redelijk flexibel. Ik wacht je reactie even af.

--

Met vriendelijke groet,

Daniel van den Bor
Bouw- en vastgoedmanager

RotteveelM⁴
BOUWMANAGEMENT EN VASTGOEDADVIES

A: Robijnstraat 30, 1812 RB Alkmaar

E: d.vandenbor@rotteveelm4.nl

Tel: 072 – 515 5844

Mob: 06 - 123 66 769

Website: www.rotteveelm4.nl



Van: "sales.nl@greenwheels.nl" <sales.nl@greenwheels.nl>

Datum: maandag 12 april 2021 om 16:59

Aan: Daniel van den Bor <d.vandenbor@rotteveelm4.nl>

Onderwerp: RE: 'NL B2B Vastgoed' | Onderwerp: Een adviesgesprek

Beste meneer Van den Bor,

Bedankt voor het invullen van ons contactformulier.

Ik zou graag een adviesgesprek met u willen inplannen. Wanneer zou dit schikken?

Ik hoor graag van u.

Met vriendelijke groet,

Sebastiaan van Meggelen MSc

Account Representative B2B



Postbus 23191

3001 KD Rotterdam

www.greenwheels.nl