

# Parkeren + Fiets

Bevindingen van een aantal  
koplopergemeenten



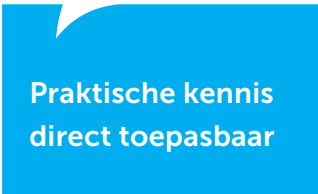
## CROW-KpVV

In opdracht van de gezamenlijke overheden voert CROW een KpVV-Meerjarenprogramma uit, met als doel een bijdrage te leveren aan het competentier maken van de overheid op het gebied van mobiliteit. CROW-KpVV is actief op de volgende gebieden: Collectief Vervoer, Fiets (onder het merk CROW-Fietsberaad), Mobiliteit en Wegontwerp. In een breed netwerk met andere kennisinstututen en maatschappelijke organisaties is CROW-KpVV betrokken bij actuele ontwikkelingen in het decentrale beleid en verspreidt en borgt relevante kennis. CROW-KpVV signaleert nieuwe ontwikkelingen, geeft aan wat hun betekenis is en wat de gevolgen kunnen zijn.

## Over CROW

CROW bedenkt slimme en praktische oplossingen voor vraagstukken over infrastructuur, openbare ruimte, verkeer en vervoer in Nederland. Dat doen we samen met externe professionals die kennis met elkaar delen en toepasbaar maken voor de praktijk.

CROW is een onafhankelijke kennisorganisatie zonder winstoogmerk die investeert in kennis voor nu en in de toekomst. Wij streven naar de beste oplossingen voor vraagstukken van beleid tot en met beheer in infrastructuur, openbare ruimte, verkeer en vervoer en werk en veiligheid. Bovendien zijn wij experts op het gebied van aanbesteden en contracteren.



**Praktische kennis  
direct toepasbaar**

# Parkeren + Fiets

Bevindingen van een aantal  
koplopergemeenten

## **CROW**

Postbus 37, 6710 BA Ede

Telefoon (0318) 69 53 00

E-mail [klantenservice@crow.nl](mailto:klantenservice@crow.nl)

Website [www.crow.nl](http://www.crow.nl)

Januari 2018

CROW en degenen die aan deze publicatie hebben meegewerkt, hebben de hierin opgenomen gegevens zorgvuldig verzameld naar de laatste stand van wetenschap en techniek. Desondanks kunnen er onjuistheden in deze publicatie voorkomen. Gebruikers aanvaarden het risico daarvan.

CROW sluit, mede ten behoeve van degenen die aan deze publicatie hebben meegewerkt, iedere aansprakelijkheid uit voor schade die mocht voortvloeien uit het gebruik van de gegevens.

De inhoud van deze publicatie valt onder bescherming van de auteurswet.

De auteursrechten berusten bij CROW.

## Woord vooraf

De Ketenploeg van de Tour de Force stelde zich (onder meer) tot doel in beeld te brengen hoe auto en fiets (Parkeren+ Fiets) optimaal kunnen worden ingezet in de keten van mobiliteit. Daaruit ontstond het idee om een kopgroep te formeren van (decentrale) overheden die interesse hebben en/of aan de slag willen met P+Fiets.

In deze rapportage beschrijven we de gekozen aanpak en resultaten. Dat betekent dat in deze rapportage achtereenvolgens wordt ingegaan op:

- Werving van kopgroep gemeenten.
- Organiseren van drie bijeenkomsten en de uitkomsten daarvan.
- Conclusies en aanbevelingen.

Samen met betrokken gemeenten hebben we verder invulling gegeven aan het concept P+Fiets. We denken dat meerdere gemeenten op een kansrijke manier aan de slag kunnen met P+Fiets-concepten, al dan niet geïntegreerd in en met deelfietsystemen. De groeiende verkeerscongestie en de behoefte om (binnen)steden bereikbaar te houden, maken dat de seinen op groen staan om anders naar mobiliteit te kijken. Tegelijkertijd zal in verschillende gemeenten nog een aantal keuzes gemaakt moeten worden en werk moeten worden gemaakt van de onderbouwing daarvan. Dit betekent dat niet overal van vandaag op morgen gestart zal worden. We zijn er niettemin van overtuigd dat het een kwestie van tijd is voordat er daadwerkelijke toepassingen zichtbaar zullen zijn in het straatbeeld van steden.

# Inhoud

<b>1</b>	<b>Fase werving deelnemers</b>	<b>5</b>
1.1	Aanpak	5
1.2	Resultaten werving	5
<b>2</b>	<b>Bijeenkomsten</b>	<b>6</b>
2.1	Inleiding	6
2.2	Klimaat en doelgroepen	7
2.2.1	Klimaat voor een P+Fiets	7
2.2.2	De gebruiker centraal	8
2.3	Op zoek naar gedragsverandering!	9
2.3.1	Inleiding	9
2.3.2	Motivatietheorie van Herzberg	10
2.3.3	Netwerkpartners en stakeholders	11
2.4	Businesscase	13
2.4.1	Inleiding	13
2.4.2	Business Case P+Fiets	13
2.4.3	We kijken breder: een MKBA	14
2.4.4	P+Fiets of deelfietsen?	15
<b>3</b>	<b>Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>16</b>
3.1	Conclusies	16
3.2	Aanbevelingen	17

### 1.1 Aanpak

De eerste fase in onze aanpak betrof het werven van gemeenten voor de kopgroep. Met dank aan de contacten van CROW en via onze eigen netwerk zijn gemeenten benaderd waarvan we wisten dat er ideeën bestonden om met P+Fiets aan de gang te gaan. Daarbij hebben we ook voortgeborduurd op de recente geschiedenis rondom P+Fiets. Denk daarbij aan de publicatie die begin vorig jaar verschenen is, de bijeenkomst in Deventer begin 2016 met deelname van enkele tientallen gemeenten en de ervaringen (en vragen waarmee zij kampen) van 'koploper gemeenten' zoals Maastricht en Leeuwarden.

We hebben deelnemers benaderd met de mogelijkheid te participeren in een 'proeftuin' in de eerste maanden van 2017. Dit geeft de 'state-of-art' rondom P+Fiets beter weer (veel gemeenten zijn aan het verkennen) en straalt meer de sfeer uit van ontdekken, kennis delen, conceptontwikkeling en realiseren. Vanuit de proeftuinbenadering ontstaan er dan vanzelf (nieuwe) koplopers. In de proeftuin konden alleen organisaties deelnemen die serieuze interesse of plannen hadden, of die al actief waren met het ontwikkelen van concepten. Het primaire doel was gericht op kennisdeling, inspireren en het aandragen van noodzakelijke ingrediënten om te komen tot de ontwikkeling van een P+Fiets-aanpak.

De werving heeft plaatsgevonden aan de hand van een 'propositie' aan gemeenten die was opgebouwd uit de volgende elementen:

- P+Fiets als een belangrijke schakel in slimme keten-mobiliteit.
- P+Fiets als 'instrument' om verkeerscongestie te verminderen, parkeerproblemen aan te pakken en de bereikbaarheid te verbeteren.
- P+Fiets als concept om gedragsverandering op gang te brengen.
- Drie bijeenkomsten waarin we toewerken naar een P+Fiets-aanpak passend bij de gemeente. Onderwerpen die in ieder geval aan de orde zouden komen: hoe betreft u als gemeente alle belanghebbenden bij het project? Hoe bepaalt u welke locaties geschikt zijn? Hoe pakt u de markt oriëntatie aan? Hoe betreft u werkgevers?

Ook hebben we direct duidelijk gemaakt wat we verwachten van deelnemende gemeenten. Naast de oprechte interesse in en belangstelling voor P+Fiets betrof dat een actieve inbreng tijdens de bijeenkomsten en de bereidheid – bij een vervolg – om als voorbeeldgemeente te fungeren voor andere gemeenten.

De gesprekken die we hebben gevoerd zijn direct aangegrepen om inzicht te verkrijgen in de situatie van de desbetreffende gemeente, de vragen waarmee ze zitten en de inzichten die men zou willen opdoen in een kopgroep. Dit betekent dat er ook vragen zijn gesteld als:

- Waar staat u op dit moment met P+Fiets?
- Wat hebt u tot nu toe zelf gedaan met P+Fiets?
- Waar loopt u tegenaan bij het maken van plannen of de uitvoering ervan?
- Kunt u hulp gebruiken? Op welk vlak kunt u hulp gebruiken?
- Wat kunnen wij u bieden om het onderwerp verder aan te pakken?
- Kunt u aangeven wat u in de werksessies graag terug ziet komen?

### 1.2 Resultaten werving

De verkregen input is meegenomen in de voorbereiding en uitwerking van de drie werksessies. In de tabel hieronder zijn ze opgenomen, inclusief enkele steekwoorden over aanleiding en context.

Waar we mikten op deelname van 7 gemeenten, zijn dat er uiteindelijk 10 geworden. Een mooie start van een 'proeftuin'.

Gemeente	Aanleiding en context
Amsterdam	Verdichting/verstedelijking opvangen; onder andere door P+Fiets op geschikte locaties. Ook kijken naar wisselwerking met – bijvoorbeeld – deelfietsensysteem.
Leeuwarden	P+Fiets loopt goed, maar uitdaging is om te 'verzakelijken', dat wil zeggen minder via bijdragen overheden/Beter Benutten. Meer een 'business'-benadering van maken.
Gouda	Binnenstad beter bereikbaar maken/bereikbaar houden. Woon-werk en bezoekers.
Arnhem	Verkenning loopt. Drie werkgevers hebben interesse getoond. Daarnaast ook kijken naar andere doelgroepen (bezoekers).
Schiedam	Verkenkend nog. Wat kan P+Fiets toevoegen aan wat we al hebben?
Groningen	In eerste instantie linken aan werkzaamheden ringweg, maar ook kijken hoe we kunnen verduurzamen als het lukt om mensen gebruik te laten maken van P+Fiets. Fiets kan ook onderdeel zijn van een bredere P+ go-aanpak.
Dordrecht	Onderzoekt de mogelijkheden, CROW helpt ze bij de locatie-keuze. Hoe flexibel kan P+Fiets zijn? Diverse doelgroepen integreren.
Haarlem	Hoe vind je en hoe ga je om met exploitant. Een rol die je als gemeente niet wilt en moet hebben. Hoe maak je het aantrekkelijk, hoe bied je iets interessants?
Apeldoorn	Nog verkennend bezig. Is het kansrijk en waar en hoe?
Zwolle	Gestart met onderzoek. Vragen die ontstaan zijn hoe betrek je marktpartijen en hoe ga je om met private gronden?










### 2.1 Inleiding

Wij hebben bewust gekozen voor 'actieve' sessies met opdrachten, veel interactie en ruimte voor de deelnemers om met elkaar in gesprek te gaan. Om zo antwoord te krijgen op hun eigen vragen, dilemma's en interne afwegingen.

Op 11 april vond de eerste werksessie plaats. Aan de hand van een line-up is er kennisgemaakt en is de context geschetst per gemeente. Opvallend was dat er overeenkomsten zijn, maar zeker ook verschillen in aanleiding, nut en noodzaak ten aanzien van P+Fiets (zie de tabel in para-

graaf 1.2). Vervolgens is de P+Fiets-canvas geïntroduceerd. Niet als raamwerk of blauwdruk maar als denkrichting om te helpen het concept vanuit verschillende invalshoeken aan te vliegen. Het canvas is ontleend aan de veelgebruikte Business Model Canvas, maar aangepast aan de P+Fiets-context. De wens was om aan het einde van de drie werksessies de ingrediënten te hebben besproken (tenminste op hoofdlijnen) die nodig zijn om tot een goede en onderbouwde P+Fiets-beslissing te komen. Hieronder een voorbeeld van de P+Fiets-canvas.

### P+Fiets canvas

Heeft jouw gemeente een P+Fiets klimaat?					
Netwerkpartners 	Kernactiviteiten 	Waarde voor de gebruiker 	Klantrelaties 	Doelgroep(en) 	
	Mensen \$ middelen 		Kanalen 		
Kosten 			Inkomsten 		

Gemeente:



In sessie 1 hebben we ingezoomd op de bovenkant van het canvas en een begin gemaakt met de doelgroepen. In sessie 2 is daarop voortgeborduurd, aangevuld met de thema's aan de linkerkant van het canvas. In werksessie 3 is vooral ingezoomd op de onderkant van het canvas door een accent te leggen op de financiële kant van een P+Fiets.

## 2.2 Klimaat en doelgroepen

### 2.2.1 Klimaat voor een P+Fiets

Om de bovenkant van het canvas te laden is onderstaande vraag gesteld. Daarop is in eerste instantie door mensen individueel of per gemeente geantwoord en vervolgens is er in kleine groepen gediscussieerd over ideeën, uitkomsten en mogelijkheden richting 2020.

#### Opdracht 1

Het is 2020. Bereikbaarheid en leefbaarheid staan in jouw stad in toenemende mate onder druk. Je hebt gekozen voor (onder andere) een P+Fiets-concept om de druk te kunnen opvangen. Vragen:

- Wat heb je in 2020 gerealiseerd en waarom?
- Hoe heb je dat gedaan?
- Hoe past het in het bredere mobiliteitsbeleid van je stad (inclusief parkeren)?



De uitkomsten op de vragen laten zich als volgt samenvatten.

#### Wensen voor 2020

De opdracht heeft geresulteerd in de volgende wensen.

- Nadelige gevolgen vanwege groei automobilititeit door economische groei is opgevangen door slimme toepassingen.
- Stallingen zijn geoptimaliseerd en er is voldoende ruimte voor de fiets op de bestemming.
- Voorzieningen aan de randen van de stad zijn gerealiseerd.
- Het vreemd parkeren, de mensen die nu 'illegaal' hun auto parkeren en de vouwfiets uit de kofferbak halen, is gefaciliteerd.
- De sociale veiligheid is op orde.
- Deelfietsystemen zijn gefaciliteerd met een balans privégebruik versus woon-werk- en zakelijk verkeer.

Wat betreft de organisatie merken de gemeenten op dat de uitvoerende en financiële rol bij P+Fiets steeds kleiner wordt, omdat de markt steeds meer overneemt. Om dat goed te faciliteren is een heldere regierol van groot belang en is maximale beleidsmatige inzet voor de fiets in de stad noodzakelijk.



## Hoe hebben we dat gedaan en hoe past het in het stedelijk beleid?

In de eerste plaats is het potentieel in kaart gebracht, inclusief herkomstlocaties van potentiële gebruikers. Een manier om dat te doen is door gebruik te maken van de Mobiliteits-scan van CROW.

De Mobiliteits-scan van CROW geeft inzicht in bereikbaarheid van een stad en laat visueel en cijfermatig de effecten van maatregelen zien. Dit verschaft inzicht vanuit welke richting het verkeer vastloopt en op welk deel van de route. Aan de rand van stad of in het centrum. Dankzij deze informatie wordt inzichtelijk wat goede locaties zijn voor een P+Fiets. Het CROW kan de scan voor een gemeente uitvoeren.

en ov-beleid. Het gaat om bereikbaarheid en (keten)mobiliteit in de brede zin en niet om P+Fiets als zodanig.

### Overall beeld

Alle deelnemende gemeenten in de kopgroep zien kansen voor P+Fiets, al dan niet geïntegreerd met deelfiets-systemen, parkeren en openbaar vervoer in relatie tot de stedelijke vraagstukken. De uitdagingen zijn groot, maar het klimaat om aan de slag te gaan is overal aanwezig. Het stadium waarin gemeenten zich bevinden verschilt.

### 2.2.2 De gebruiker centraal

In opdracht 1 stonden de beleidsmatige wensen en ruimte hiervoor centraal. In de tweede opdracht richtten we ons



CROW instrument P+Fiets-locaties

De afstanden tussen de P+Fiets-overstaplocatie en de bestemming liggen in de regel tussen de 1 en 5 kilometer. De omvang van de P+Fiets-locaties verschilt. Er zijn locaties met 10 plekken en locaties met 30 plekken, al naar gelang de behoeften. Plekken zijn gemakkelijk schaalbaar waar kansrijk of nodig. Werkgevers zijn aangehaakt en er is bij voorkeur een contract met een aanbieder (marktpartij) die gedurende een overeengekomen aantal jaar werkgevers en andere gebruikers ontzorgt.

Om de toename van het gebruik van fietsen ook 'fysiek' aan te kunnen, wordt bestaande capaciteit beter benut, zoals het gedeeltelijk inzetten van parkeergarages voor de fiets. Uiteraard is er gezorgd voor goede routes bewegwijzering en cetera.

Door een gerichte aanpak is er sprake van een positief effect op duurzame mobiliteit, gezondheid/vitaliteit en bereikbaarheid. Door intensieve samenwerking tussen overheden en marktpartijen/bedrijfsleven zijn de processen versneld en is op sommige plekken zichtbaar sprake van systeemintegratie: fietsconcepten zoals deelfiets, OV-fiets en P+Fiets integreren met openbaar vervoer, overdekt parkeren en andere modaliteiten. Voor de gemeente ligt hier een belangrijke rol in meer integreren van fietsbeleid

op de gebruiker. Te vaak nog wordt dit vergeten of te gemakkelijk afgedaan. We hebben dit gedaan door persona's te ontwikkelen. Dit helpt om je te verplaatsen in de doelgroepen. Daarbij zijn twee potentiële gebruikers en een werkgever uitgewerkt.

#### Persona: Werkgever

Werkgever met 600 werknemers. 500 werknemers reizen vooral van woning naar werk, de andere 100 reizen ook regelmatig zakelijk. Er is sprake van een combinatie van kantoorpersoneel en licht productieve arbeid. Gelegen aan de rand van het centrum. Modal split (op hoofdlijnen): 50% komt met auto; 25% met fiets en 25% met het openbaar vervoer. Tekort aan parkeerplekken wordt opgelost door plekken bij te huren in nabijheid van kantoor in centrum parkeergarage.

Vragen waar de werkgever mee zit:

- Aansluiten bij bedrijfsdoelstellingen (CO<sub>2</sub> omlaag, ziekteverzuim idem, maar ook kosten parkeren beheersbaar houden).
- Hoe financieel te organiseren? Voor wie is de rekening?
- Kunnen we alternatief bieden bij slecht weer?
- Voorzieningen op werklocatie en onderweg.
- Verleiden van de medewerker of verplichten.

- Parkeren rondom werklocaties minder aantrekkelijk maken. Wat is het effect op de omgeving?

### Persona: Gebruiker (1)

Is een regelmatige bezoeker aan de stad, is sportief aangelegd en heeft interesse in fietsen. Heeft geen jong gezin. Hij houdt van gemak. Brengt doelgericht een bezoek aan de stad.

#### Voordelen om P+Fiets te gebruiken

- Makkelijk beschikbaar.
- Goedkoop in vergelijking met parkeren in het centrum.
- Geen enge parkeergarage.
- Vindt gezondheid belangrijk.
- Milieu idem, maar praktisch is ook belangrijk.
- Tijdsbesparing.
- Geen stress.

#### Wat weerhoudt hem om P+Fiets te gebruiken?

- Bagage.
- Het weer.
- De flexibiliteit.
- Representativiteit (pak/jurk).
- Kost meer tijd.
- Overstapmoment.

- Capaciteit: kan ik het?
- Gelegenheid: word ik in staat gesteld om het te doen (omstandigheden)? Daarbij moet niet alleen worden gedacht aan fysieke voorzieningen, maar ook aan bijvoorbeeld de ruimte die je van een werkgever krijgt om flexibel te reizen (bijvoorbeeld door van 5 dagen met de auto naar 3 dagen + 2x P+Fiets te gaan).

### Persona: Gebruiker (2)

#### Kenmerken

- Leeftijd 40 jaar.
- Reisafstand 12 km.
- Heeft twee kinderen, waarvan de jongste nog regelmatig moet worden weggebracht of opgehaald aan het begin/einde dag.
- Fietst en sport graag, meer privé dan in werk.
- Milieu, duurzaamheid, tijdswinst, kosten vindt zij belangrijk.

- Gebruikt P+Fiets van en naar station, werk, bezoek elders in de stad.
- Wil niet meer in de file staan.
- Met gezondheid bezig.
- Wil snel/direct naar bestemming.
- Hecht waarde aan gemak, flexibiliteit.
- Goede voorzieningen en route.
- Snelheid, kosten en gezondheid.

#### Voordelen om P+Fiets te gebruiken

- Staat niet in de file
- Diverse afspraken in de stad, dan ben je mobiel
- Snel, reistijd
- Even uitblazen van de dag -> recreatie
- Comfort
- Keuze in vervoerswijze
- Niet meer naar de sportschool

#### Wat weerhoudt hem om P+Fiets te gebruiken

- Diverse systemen zorgen voor onduidelijkheid
- Meerdere kaarten
- Betrouwbaarheid
- Beschikbaarheid fiets
- Weer en wind
- Lidmaatschap voor gebruik/ flexibiliteit

De persona's geven veel meer inzicht in specifieke kenmerken van de doelgroep, in wat hen kán bewegen gebruik te maken van een P+Fiets en waar de mogelijke drempels zitten voor gebruik. De uitkomsten zijn meegenomen naar sessie 2. Zie hiervoor de volgende paragraaf.

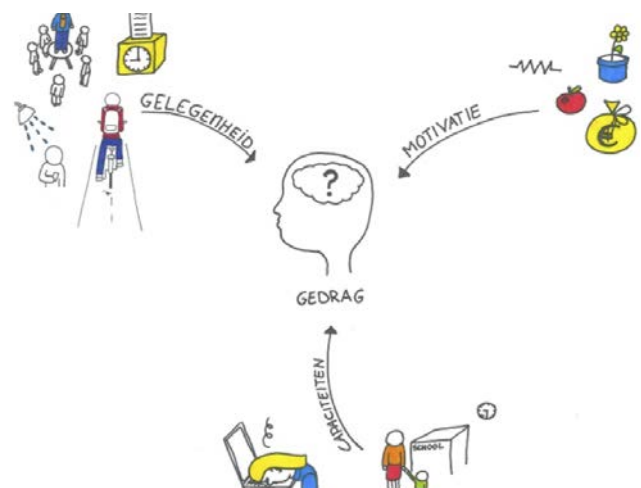
## 2.3 Op zoek naar gedragsverandering!

### 2.3.1 Inleiding

Een succesvolle P+Fiets vraagt uiteindelijk om een gedragsverandering bij de (potentiële) gebruiker. Motivatie, capaciteit en gelegenheid zijn alle drie nodig om te komen tot gedragsverandering. Het vergroten van de kans op veranderen doe je door je te richten op alle drie de facetten.

- Motivatie: wil ik het?

Onderstaande figuur brengt dit in beeld.



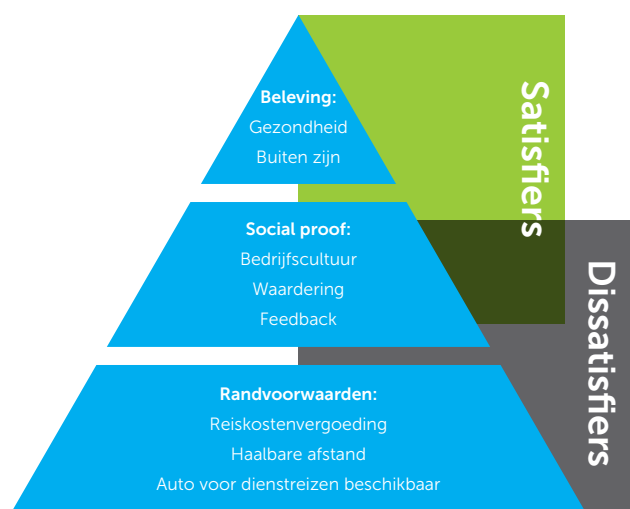
Als overheid is er weleens de neiging om te veel aandacht te besteden aan de voorzieningen (bieden van gelegenheid), maar op langere termijn is dat nooit voldoende. Dat laat onverlet dat je de randvoorwaarden op orde dient te hebben. Werkt het niet, dan haken mensen af. Vergeet ook niet om het extra leuk of interessant te maken. Hiermee speel je in op de tevredenheid van de deelnemers. Verschillende groepen mensen hebben verschillende motivaties om mee te doen.

Door met de deelnemers in de proeftuin de persona's op te stellen en specifieke kenmerken van doelgroepen te kennen, is hiermee een begin gemaakt. Met de motivatietheorie van Herzberg hebben we vervolgens enkele handvatten geboden om vanuit veranderperspectief naar een P+Fiets te kijken. Hieronder worden er daarvan enkele beschreven, zoals aan de orde gekomen in de sessie met de deelnemers.

### 2.3.2 Motivatietheorie van Herzberg

Schematisch ziet de motivatietheorie van Herzberg eruit als in onderstaande figuur. Het onderscheidt:

- a Dissatisfiers: Hier moet je aan voldoen om een neutrale toestand te creëren (randvoorwaarden op orde). Gebeurt dat niet, dan kunnen ze makkelijk bijdragen aan ontevredenheid.
- b Social proof (sociale factoren): Het moet aansluiten bij de cultuur. Zonder social proof dient gedrag welhaast opgelegd te worden om het te laten plaatsvinden. In die zin is social proof dus gewoon een randvoorwaarde (dissatisfier). Maar met het verbeteren en transparant maken



Bron: Change is Cool, 2016

van 'sociale goedkeuring/aanvaarding' kunnen de effecten van in essentie succesvolle maatregelen worden versterkt. In die zin is het dus een satisfier.

- c Satisfiers: Spelen direct in op (intrinsieke) motivaties en tevredenheid deelnemers. Zij kunnen (sterk) variëren per project, afhankelijk van de gekozen interventies. Maar hoe verschillend ze ook zijn, ze dragen direct bij aan de tevredenheid van de deelnemers. Maar dat werkt door-gaans dus pas als er aan de dissatisfiers is voldaan.

Er zijn overigens meer interventies die zowel satisfier als dissatisfier kunnen zijn. Financiële incentives bijvoorbeeld. Als reisvergoedingen niet goed of 'oneerlijk' geregeld zijn is dit een duidelijke dissatisfier, als geld wordt ingezet als (extra) beloning voor goed gedrag is het een satisfier. Ook kunnen van oorspronkelijke satisfiers (OV-fiets) dissatisfiers worden (OV-fietsen zijn allemaal uitgeleend). Het raamwerk is dus vooral bedoeld als denkraam en ordeningsprincipe.

Daarnaast kan het zinvol zijn slim te faseren. In 'Change is Cool'<sup>1</sup> maakten we onderscheid in drie fases:

- 1 Werven van deelnemers (aan een P+Fiets).
- 2 Gedragsverandering op gang brengen.
- 3 Nieuw gewoontegedrag (bestendigen).

Aan de hand van deze indeling hebben we deelnemende gemeenten de volgende tips meegegeven in de uitwerking van de P+Fiets-concepten.

#### Fase 1. Werven

##### Dissatisfiers

- Zorg voor voldoende kennis in het team om als volwaardig gesprekspartner te worden gezien door werkgevers.
- Maak het duidelijk en heel eenvoudig om deel te nemen (of te proberen).

##### Satisfiers

- Gebruik peer support (ambassadeurs inzetten om anderen te verleiden).
- Organiseer bijeenkomsten om succesjes te vieren.
- Bij werkgevers: zorg dat de interne contactpersoon enthousiast en ook ambassadeur is.

1 Rapport van XTNT, MuConsult en 8Morgen in opdracht van het Ministerie van I&M, zie onder meer op <http://www.beterbenutten.nl/nieuws/991/e-book-change-is-cool-inzichten-uit-fietsstimuleringsprojecten>

## Fase 2. Start van verandering

### *Dissatisfiers*

- Voorkom of-of, dat wil zeggen geen opt-out). Indien mensen 2 dagen gebruik willen maken van een P+Fiets is het killing als ze dan hun parkeerplek kwijtraken voor de andere dagen. Mensen haken dan af. Hierover is goede afstemming met werkgevers cruciaal. Geen fietsgarantie is eveneens een dissatisfier.
- Onvoldoende begeleiding/klantcontact (helpdesk) bij vragen. Zie gebruiker als klant en daarmee als koning!
- Eenvoud in gebruik is een absolute basisvoorwaarde.

### *Social proof*

Benut 'discontinuïteiten'. Bij werkgevers kan dat zijn een verhuizing of centraliseren van 3 naar 1 locaties. Bij een (potentiële) gebruiker kan dat ook een verhuizing zijn, maar bijvoorbeeld ook de eerste keer dat er kinderen naar school of crèche worden gebracht.

### *Satisfiers*

- Probeer zo spoedig mogelijk aan te haken bij motivaties.
- Financiële lokkertjes om mensen die positief zijn te verleiden te starten.
- Deelnemers vinden nieuwe deelnemers.
- Aansluiten bij onderwerpen die spelen bij werkgevers

## Fase 3. Op weg naar nieuw gewoontegedrag

### *Dissatisfiers*

- Intrinsieke motivatie wordt niet leidend (er ontstaat geen gevoel van: 'waarom heb ik dat nog niet eerder gedaan?'). Dit is nodig om gedrag te bestendigen.
- Voorwaarden niet gelijk.
- Ontbreken van een vervolgaanbod/mogelijkheid na proberen.

### *Satisfiers*

- Na een probeeraanbod zorgen voor een passend vervolgaanbod.
- Varieer in financiële en niet-financiële prikkels (al dan niet via werkgevers).
- Blijf buddy's inzetten, liefst tot zes maanden na aanvang.
- Help werkgevers op weg naar en/en-denken/met arbeidsvoorwaarden.

Vervolgens hebben we de samen ontwikkelde persona's naast de fasering gelegd. Dit maakte het mogelijk om belangrijke aanknopingspunten te definiëren voor de betreffende gebruiker (of werkgever) in relatie tot een P+Fiets:

- 1 Welke P+Fiets-producten en diensten bieden we onze persona?

- 2 Wat kunnen we de persona bieden om voordelen te behalen? Wat levert P+Fiets op?
- 3 Hoe kunnen we helpen de 'pains' te voorkomen/verzachten?

Dit is als volgt uitgewerkt.

### **Gebruiker I**

#### *Voldoende aanbod, lage prijs, eenvoudig te gebruiken*

Is een regelmatige bezoeker aan de stad, is sportief aangelegd en heeft interesse in fietsen. Er wonen geen jonge kinderen thuis. Hij brengt doelgericht een bezoek aan de stad. Bij veel van deze potentiële gebruikers heb je schaalgrootte nodig. Zoek daarom naar de combinatie van woon-werkverkeer en recreatie. Forensen en hun werkgevers zorgen mogelijk voor een sluitende businesscase.

### **Gebruiker II**

#### *Gegarandeerd plek, ruimte om fiets te parkeren*

Is veertig jaar en is een moeder van twee kinderen. De jongste moet 's ochtends en 's avonds gebracht en gehaald worden. Is sportief in de vrije tijd. Wil alleen als de ketenreis snel en soepel kan en gegarandeerd is.

### **Werkgever**

#### *Knelpunten, flexibiliteit, groene golf*

De werkgever is middelgroot met 600 werknemers. Het merendeel van de medewerkers werkt op de bedrijfslocatie. Het bedrijf ligt aan de rand van het centrum en huurt parkeerplaatsen in de buurt van het kantoor. Als het minder hoeft te huren door gebruik te maken van P+Fiets, kan het aantrekkelijk zijn om mee te doen. Werknemers kan een alternatief worden geboden voor de laatste drukke kilometers.

### **2.3.3 Netwerkpartners en stakeholders**

Een P+Fiets realiseer je niet alleen. Als beleidsadviseur moet je enerzijds de buitenwereld betrekken (gebruikers, werkgevers, marktpartijen), maar je moet niet je eigen organisatie vergeten. Zeker als een P+Fiets goed wordt ingebed in beleid zullen er raakvlakken/dwarsverbanden moeten zijn op beleidsniveau (Verkeer en Vervoer, Ruimtelijke Ordening, Luchtkwaliteit, et cetera), maar ook met een afdeling als Openbaar Beheer om tijdig te kunnen starten met eventuele werkzaamheden. En dan is er uiteraard ook de bestuurlijke en politieke betrokkenheid voor draagvlak en besluitvorming. Een goede fasering hierin is gewenst. Een manier om dat te doen is door onderscheid te maken

in beslissers, beïnvloeders, gebruikers en leveranciers. Door hier per fase mee te spelen, kun je het hele traject in beeld brengen en doorlopen. De Leidraad P+Fiets kan hierin erg behulpzaam zijn.

### De werkgever

Speciale aandacht in de proeftuin heeft de relatie met werkgevers gekregen. We zijn uitvoerig ingegaan op mogelijke haakjes richting werkgevers en op de voorwaarden die je jezelf moet stellen om het traject met werkgevers op een goede manier te doen. We beschrijven ze hieronder.

#### 1 Maatwerk

Een gesprek met een werkgever is altijd maatwerk. Belangrijk is om in een gesprek snel op zoek te gaan naar mogelijke aanknopingspunten om met P+Fiets aan de gang te gaan. Vergeet daarnaast niet te kijken naar de potentie: waar komen de medewerkers vandaan, hoeveel medewerkers zijn het en voor hoeveel medewerkers is P+Fiets een alternatief? Besef dat de toezegging om mee te doen aan P+Fiets tijd kost. Het besluit is niet binnen een week genomen, zeker niet bij grotere organisaties.

#### 2 Motieven voor een werkgever om mee te doen zitten bijna altijd in (de combinatie van) onderstaande zaken:

- Kostenreductie
- Bereikbaarheid/parkeerprobleem
- Duurzaamheid
- Gezonde en vitale medewerkers
- Productieve medewerkers
- Imago

Per thema werken we het hier kort uit.

##### a Kostenreductie: Welke ondernemer wil niet kosten besparen?

*Waarom P+Fiets?*

- Minder (externe) parkeerplaatsen huren
- Fietsende medewerkers zijn fitter, minder vaak ziek en productiever (steeds meer onderzoeken – ook internationaal – onderbouwen dit. Fietsende medewerkers leveren zo dus geld op.

##### b Bereikbaarheid/parkeerprobleem: Essentieel voor continuïteit en effectiviteit van een bedrijf

*Waarom P+Fiets?*

- Medewerkers die te laat komen door files en eerder weggaan om ze te vermijden.
- Klanten en bezoekers kunnen wegblijven, wat leidt tot omzetverlies.
- Ontevreden medewerkers zoeken een baan dichterbij huis, zonder filestress.
- Medewerkers parkeren 'illegaal' waardoor de omgeving en gemeente klaagt.

##### c Duurzaamheid: Opdrachtgevers en klanten van werk-

gevers denken en handelen milieubewust.

*Waarom P+Fiets?*

- P+Fiets helpt organisaties om CO<sub>2</sub>-uitstoot te reduceren, maar de effecten hebben vooral betrekking op minder NO<sub>x</sub>, fijn stof en geluid. Voor steeds meer werkgevers is het relevant om richting (potentiële) opdrachtgevers te laten zien op welke manier een bijdrage wordt geleverd aan duurzaam ondernemen.
- De laatste autokilometers in de stad zijn meestal de meest vervuilende kilometers.

#### d Gezonde en vitale medewerkers/Productieve medewerkers: Werkgevers willen dat medewerkers goed presteren. Ze hebben veel oog voor werksfeer en het welzijn van medewerkers. Vitaliteit wordt steeds belangrijker, mede ook omdat we door het verhogen van de pensioengerechtigde leeftijd langer moeten werken en langer een goede bijdrage moeten leveren.

*Waarom P+Fiets?*

- Het ziekteverzuim van mensen die vaker fietsen is lager.
- Op de fiets maak je je hoofd vrij, minder stress.
- Het geeft meer betrokkenheid en een hogere productiviteit.

#### e Imago: Belangrijk voor organisaties is hoe de doelgroep en stakeholders denken over het bedrijf.

*Waarom P+Fiets?*

- Laat zien dat bedrijf betrokken is bij omgeving en stad.
- Betaalbare reclame, bijvoorbeeld logo op fiets.

### Ons advies

Werk voor ieder bedrijf dat interesse heeft een mini-businesscase uit. Dat hoeft niet veel tijd en geld te kosten, maar kan de contactpersoon in een organisatie enorm helpen om deelname aan een P+Fiets intern te 'verkopen'. Laat in ieder geval deze onderwerpen terugkomen in de businesscase (zie hiervoor ook de Leidraad P+Fiets):

- Ambities en doelen werkgever.
- P+Fiets in relatie tot deze werkgeversdoelen (waarom mee doen? Zie hierboven.)
- Hoe werkt P+Fiets?
- Voor hoeveel medewerkers is P+Fiets een optie?
- Kosten en baten P+Fiets. Kwantitatief (voorzover mogelijk). Denk aan minder ziekteverzuim, parkeerkosten, besparing CO<sub>2</sub>-uitstoot, kosten van meedoen. En kwalitatief: productieve medewerkers, imago, et cetera.
- Tips voor communicatie (en zorg dat er daarna beeldmaterialen zijn).

Tot op een bepaalde hoogte ontzorg je zo de werkgever. Als ze mogelijkheden zien, zijn werkgevers best bereid om

investeringen te doen. Uiteraard moet ook het spoor 'werkgevers' worden ingepast in het beleid dat je voor staat. Daarbij kun je op verschillende manieren aanvliegen en inkleuren. Zo is voor de P&R Westraven het openbaar vervoer gesubsidieerd, maar moet je de OV-fiets zelf betalen. Daar kun je mee spelen. Een mooie opmaat naar de businesscase!

## 2.4 Businesscase

### 2.4.1 Inleiding

De businesscase kan vanuit drie invalshoeken worden gemaakt.

- Werkgever
- P+Fiets
- MKBA

De businesscase voor de werkgever is uitvoerig belicht in sessie 2. In de derde en laatste sessie met de gemeenten is daarom primair ingezoomd op de twee andere niveaus. Dat is voorafgegaan door een discussie aan de hand van enkele dilemma's.

#### Dilemma's

##### *Dilemma I:*

*De boel dichttimmeren of veel ruimte laten aan de markt?*



De discussie hierover geeft de volgende inzichten:

- 10 jaar geleden kocht je als gemeente fietsen en deed je de exploitatie zelf. Dat doen we nu niet meer. De markt is veranderd, nu is sprake van (heel) veel aanbieders.
- Gemeenten zoeken naar een regierol, maar worstelen ook met de vorm waarin en de afbakening daarvan.
- Het uitgangspunt is dat er meer risico bij de aanbieder wordt gelegd. Gemeente gaat zelf niet financieren, maar schetst de voorwaarden.
- Bedenk echter wel dat een marktpartij scherp zal zijn in

de eigen voorwaarden. Hoe zit het met de ontsluiting, de bewegwijzering, vergunningen? Je moet als gemeente vooraf weten wat je wel of niet wil doen in het helpen realiseren van een P+Fiets.

- Wat doe je met de zeggenschap als je zoveel mogelijk aan een ander overlaat? En welke ruimte heb je dan nog?

Bedenk altijd: de beslissingen die je als gemeente neemt, hebben veel invloed op de businesscase. Denk aan gratis parkeren in het centrum.

##### *Dilemma II:*

*Met (opstart)subsidie of vanaf dag één rendabel?*



Deze discussie laat zien dat subsidie – mits goed ingebed – een belangrijke rol kan spelen. Enkele belangrijke aandachtspunten:

- Subsidie kan iets op gang brengen of versnellen.
- Subsidie kan het gebruik in de startfase extra aantrekkelijk te maken (zo laagdrempelig mogelijk) voor deelnemers.
- Bij het verstrekken van subsidie is het van belang ver genoeg vooruit te kijken, bijvoorbeeld door te vragen om een exploitatiebegroting voor de komende drie of vijf jaar, waarin alleen in het begin sprake is van subsidie. Dit kan nog scherper worden gesteld door een garantiedekking voor de afgesproken periode te vragen;
- Een fietssysteem heeft ook meerwaarde voor milieu, leefbaarheid en maatschappij: de rechtvaardiging van een subsidie kun je dus ook breder onderbouwen. Waarom zou een P&R wel een bijdrage krijgen van een gemeente en P+Fiets niet.
- Ook bij subsidie altijd scherp blijven richting aanbieders. Zij geloven erin, dus laat maar het zien!

### 2.4.2 Business Case P+Fiets

Vervolgens zijn we ingegaan op een businesscase voor een P+Fiets. Daarbij is gebruikgemaakt van een vereenvoudigd rekenmodel (Excel) dat ook beschikbaar is gesteld aan de deelnemers. De businesscase dient tenminste de volgende onderdelen te bevatten.

- 1 Financiële haalbaarheid:
  - Kosten, opbrengsten en fasering.
  - Een Investerings-, exploitatie- en liquiditeitsbegroting (al dan niet te vragen aan de aanbieder).

- 2 Aannames die je doet (plus onderbouwing daarvan).
- 3 Risico's en beheersmaatregelen:
  - Omgeving.
  - Markt.
  - Techniek.
  - Et cetera.
- 4 Aanbevelingen en advies.

Belangrijke vraag: krijgen we een P+Fiets rendabel? Besparen op een P+Fiets is mogelijk door:

- Kies voor een eenvoudigere stalling. Kluizen per fiets, kluizen voor vijf fietsen of een stalling.
- Schrijf de kosten niet in 3 jaar af maar in 5 jaar.
- Groei, zodat je meer deelnemers krijgt.
- Leg de rol van het werven bij de marktpartij neer.

Definieer voor jezelf ook heldere KPI's, waarbij je onderscheid kunt maken tussen fase 1 (bijvoorbeeld het eerste jaar) en de periode daarna.

We hebben in de digitale omgeving van Fietsberaad een eenvoudige Excel-sheet geplaatst waar gemeenten mee kunnen spelen en inzicht krijgen in de haalbaarheid van een rendabele P+Fiets in x jaar, al naar gelang de investeringsbereid die je als gemeente zelf hebt. Het spreekt voor zich dat je hierdoor ook meer inzicht krijgt in de opgave die je neerlegt bij een aanbieder, in de risico's die je als overheid neemt, de borgstelling die je kunt bieden én vragen et cetera. Wat meer specifiek gaat het om onder meer de volgende zaken:

- 1 Welke voorwaarden vul je in als gemeente?
  - Investerings (ontsluiting, bewegwijzering, et cetera).
  - Subsidie/bijdrage in exploitatie (in eerste jaren) of niet?
  - Voorfinanciering of niet?
  - Regelen vergunningen.
  - Et cetera.
- 2 Welke eisen stel je aan een exploitant?
  - Contractduur en wijze van risicobeheer (voorbeeld: minimaal 3 jaar draaien).
  - Systeem.
  - Taken exploitant (afbakening).
  - Gebruik deelnemers?
  - Welke ruimte biedt je voor aanvullende (sponsor) inkomsten?
  - Et cetera.

In de Excel komen deze zaken terug en kun je 'draaien' aan de verschillende knoppen en zien wat de betekenis daarvan is op het al dan niet sluitend krijgen van een businesscase.

### 2.4.3 We kijken breder: een MKBA

Als we breder kijken dan alleen naar een P+Fiets en een keuze voor een P+Fiets-systeem meer willen inbedden in beleidskeuzes, kan een Maatschappelijke Kosten Baten Analyse (MKBA) helpen. De aanpak zoals uitgewerkt in de CROW-publicatie *Wikken en Wegen* kan hiervoor goed worden gebruikt. Het ontwikkelen van een MKBA dient meerdere doelen:

- Als ex-ante onderbouwing van beleidskeuzes (zo objectief mogelijk).
- Kwantificeren en waarderen – inzicht in maatschappelijke welvaart.
- Betalingsbereidheid gebruikers/mensen versus maatschappelijke kosten en maatschappelijke opbrengsten (leefomgeving, veiligheid).
- Niet alleen voor een go/no go, maar het geeft inzicht in problematiek, in de ontwikkeling als we niks doen (0-optie), mogelijke oplossingen, et cetera.
- Inzicht in wat we wel/niet kunnen meten en kwantificeren.

Een MKBA helpt bij het maken van beleidskeuzes en bij het geven van maatschappelijke waarde aan een P+Fiets-concept. Het verbreedt bovendien de discussie, want het gaat zeker niet alleen over de kosten.

Denk aan de inpassing in beleid. Andere modaliteiten (bus en trein) subsidieert een overheid ook, waarom een P+Fiets niet? Fietsinfrastructuur is buiten de bebouwde kom duurder, bij infrastructuur voor de auto is het andersom. Oftewel: vertaal een MKBA naar je eigen beleidskaders.

Voor een MKBA doorloop je 8 stappen. Zie het schema hieronder.

## MKBA

1. Probleemanalyse
2. Nul-alternatief
3. Definitie beleidsalternatieven
4. Effecten en Baten
5. Kosten/investeringen
6. Varianten en risicoanalyse
7. Integratie
8. traject besluitvorming



Enkele voorbeelden van maatschappelijke effecten zijn:

- 1 Van bus naar fiets geeft een maatschappelijke winst van rond de 50 cent per kilometer.  
Van auto naar fiets geeft een maatschappelijke winst buiten de bebouwde kom van 4 tot 7 cent per kilometer, binnen de bebouwde kom is dit 10 tot 41 cent.
- 2 Fietsen bevordert de gezondheid: minder vaak ziek en hogere arbeidsproductiviteit.  
Hoe groter de fietsafstand hoe lager het aantal ziektedagen. Bij een gemiddelde arbeidsproductiviteit van € 35,00 per uur, betekent 1,3 dagen een besparing van € 364,00 op jaarbasis.
- 3 Het RIVM en de WHO hebben berekend dat het aantal gezonde levensjaren en de levensverwachting van mensen die fietsen stijgt.
- 4 Vermindering accijnsinkomsten op brandstof. Netto betaalt de automobilist meer aan accijnzen en belasting dan dat deze de staat financieel gezien kost. Per kilometer bedragen deze netto-opbrengsten 3 cent. Dit is minder relevant voor een gemeente overigens.
- 5 Kosten voor parkeren (beheer en onderhoud van parkeerplaatsen).
- 6 Subsidie: iedere reizigerskilometer per trein kost de overheid circa 15 cent en iedere reizigerskilometer met bus/tram/metro circa 31 cent.
- 7 Externe effecten: emissie, geluid, veiligheid, natuur en ecologie.

Meer info is ook nu weer terug te vinden in de CROW-publicatie *Wikken en Wegen*, die voor de deelnemers ook in de omgeving van Fietsberaad is geplaatst.

#### 2.4.4 P+Fiets of deelfietsen?

Omdat veel gemeenten worstelden met de vraag of het slim is om een P+Fiets-concept meteen te combineren met een systeem van deelfietsen (waardoor ook verbreding van de doelgroep mogelijk is), hebben we in de laatste sessie Ronald Haverman (oprichter van onder meer OV-fiets) uitgenodigd. Enkele belangrijke lessen die uit de discussie met Ronald kunnen worden getrokken worden hieronder beschreven.

Tot voor kort vroegen de fietssystemen nog rekken, maar dat lijkt ouderwets en zal snel zijn achterhaald. Maar als er geen rekken nodig zijn, heb je er dus ook minder invloed op als overheid. Nieuwe systemen zijn steeds flexibeler, de afhankelijkheid van de overheid wordt kleiner, maar daarmee ook de invloed. In Parijs, Kopenhagen en New York is nog sprake van grote systemen. Daar moet ook geld bij de systemen. In Engeland (Bristol) is het eerste grote free floating-deelfietsensysteem neergezet waarbij deelfietsen met een app zijn te openen. Spoedig zullen meer steden volgen, ook in Nederland.

De filosofie van Ronald: bekijk het breder. Zijn doel: overal een fiets met 1 account, ook bij parkeerplaatsen. Dit voorkomt dat mensen de deelfietsen niet gaan gebruiken. Ook als er meerdere aanbieders zijn zou je –idealer – met je account dat je hebt in Rotterdam ook gebruik moeten kunnen maken van een P+Fiets of een deelfiets in Amsterdam (open standaard). Zover zijn we overigens nog lang niet.

We moeten ons wel voorbereiden op allemaal nieuwe systemen met verschillende businessmodellen die op de markt komen. In China gaat het heel hard. Daar worden enorm veel deelfietsen (per maand) geproduceerd en het is een kwestie van tijd voordat deze de Europese markt opkomen. De prijs per rit is laag, het verdienmodel zit elders (data). Het kan ook zijn dat ze eerst marktaandeel verwerven en dan de voorwaarden (inclusief prijs) aanpassen. Dit doen kleinere ondernemers ook. Zij denken als start-ups en zoeken op die manier ook financiering.

Deelfietsen lijken niet het meest geschikt voor een P+Fiets-concept. Maar als er deelfietsen zijn kunnen ze wel worden gebruikt voor een P+Fiets. Daarbij is het zinvol wel grip te houden op de concepten en 'informele' toepassingen te voorkomen en te vermijden.

Ten aanzien van een mogelijke invasie van Chinese fietsen is het van belang hierop voorbereid te zijn. Volgens welke richtlijnen wil je ze controleren? En als gemeente: wat doe je met de openbare ruimte. Kun je er wat tegen doen als er nu een paar honderd fietsen worden geplaatst?

De begeleiding van de proeftuin was een begin en betrof de eerste maanden van 2017. In deze laatste paragraaf beschrijven we de conclusies die we kunnen trekken uit enkele maanden begeleiding van een proeftuin P+Fiets. Met de gekozen aanpak, zoals beschreven in de eerste hoofdstukken, hebben we steeds geprobeerd gemeenten een goede spiegel voor te houden en hen te voorzien van de nodige kennis en handvatten om stappen te kunnen zetten voor het vervolg. Om dit vanuit enige coördinatie verder te stimuleren eindigen we met enkele aanbevelingen (paragraaf 3.2).

### 3.1 Conclusies

- 1 P+Fiets is een belangrijke aanvulling op de duurzame mobiliteitsconcepten die in steeds meer steden worden ontwikkeld. Het klimaat om met P+Fiets-concepten te starten is in veel steden gunstig. Met een groei van het aantal inwoners, een woningbouwopgave (tot een miljoen in Nederland in de komende jaren) en de steeds schaarser worden ruimte, is nu het moment om erop door te pakken. P+Fiets kan een belangrijke bijdrage leveren – zeker ook volgens de gemeenten zelf – aan de opvang van groei en automobilititeit. Het vraagt wel aandacht voor voldoende stallingen, voorzieningen aan de randen van de stad en slim beleid waarin ‘vreemd parkeren’ wordt ontmoedigd. De deelnemende gemeenten aan de proeftuin zijn hier allen op een positieve manier mee bezig, passend binnen de eigen gemeentelijke context.
- 2 Waar we de neiging soms hebben om alleen in voorzieningen te denken, is de vertaalslag naar de doelgroep erg belangrijk. In de kopgroep is dat gedaan voor werkgevers en hun werknemers, maar dat kan uiteraard breder. Door persona’s te koppelen aan de producten en diensten van een P+Fiets, hun motivaties én de drempels waar ze over moeten, wordt een veel beter beeld verkregen van de kansrijkheid en van de doelgroepen waarop moet worden ingespeeld.
- 3 Door gebruik te maken van een helder raamwerk (zoals de theorie van Herzberg) en door te faseren in je aanpak, kun je per fase in beeld krijgen welke voorwaarden op orde moeten zijn en hoe je kunt inspelen op de (intrinsieke) motivaties van deelnemers. We hebben dat gedaan met dissatisfiers, social proof en satisfiers, maar andere indelingen zijn ook mogelijk. Het gaat vooral om het houvast dat ze bieden.
- 4 Als er met werkgevers wordt gewerkt, is het van belang iemand in je team te hebben die actief kan meedenken met de organisaties en een mini-business kan opzetten voor de betreffende werkgever. Dat betekent de taal spreken van de werkgever, de contactpersoon kunnen helpen om in zijn/haar organisatie stappen te kunnen zetten, et cetera.
- 5 Waar we de neiging hebben om P+Fiets als een product te zien, lijkt het zinvol het concept meer integraal te benaderen. Dat is goed voor de benuttingsgraad en je kunt een aantrekkelijkere prijs bieden aan de eindgebruiker. Immers, een P+Fiets gaat vaak om twee enkele ritten: van A naar B en weer terug, aangevuld met eventueel een deelfiets voor collega’s tijdens werktijd. Aanbieders van deelfietsen gaan uit van 6 tot 8 enkele ritten per dag. Je kunt ook met gedifferentieerde tarieven werken, waarbij je voor een dag een ander tarief vraagt dan voor een enkele rit. Herallocatie maakt het geheel wat betreft logistiek tegelijkertijd wel complexer. Dit is een voorwaarde die je neer kunt leggen bij de ondernemer die (overdag) zorgt voor de herverdeling, achter een deelfietsstelsel zit een hele logistieke operatie.
- 6 Iets scherper gesteld: een P+Fiets kent een andere focus dan deelfietsstelsels. Als er echter deelfietsen zijn, kunnen deze worden benut voor P+Fiets, maar dan moet wel aan enkele belangrijke voorwaarden worden voldaan, zoals de logistiek eromheen.
- 7 In het samenspel overheid-markt is een duidelijke tendens waarneembaar dat de overheid regie voert en meer verantwoordelijkheden bij de markt legt. Ook dan moet je echter goed in beeld hebben waartoe je bereid bent (denk aan investeringen infra, bewegwijzering, regelen vergunningen, opstartsubsidie in eerste ja(a)r(en), et cetera). Gemeente en aanbieders kunnen verschillende wensen hebben. Je kunt meer doen dan het verstrekken van de vergunning voor laadpalen of een P-verbodzone voor fietsen vast te leggen. Wat betreft de organisatie merken de gemeenten zelf op dat de uitvoerende en financiële rol bij P+Fiets steeds kleiner wordt, omdat de markt steeds meer overneemt. Om dat goed te faciliteren is een heldere regierol van groot belang en is maximale beleidsmatige inzet voor de fiets in de stad noodzakelijk.
- 8 Door een gerichte aanpak is er sprake van een positief effect op duurzame mobiliteit, gezondheid/vitaliteit en bereikbaarheid. Door intensieve samenwerking tussen overheden en marktpartijen/bedrijfsleven worden processen versneld en is op sommige plekken zichtbaar sprake van systeemintegratie: fietsconcepten zoals deelfiets, OV-fiets en P+Fiets integreren met openbaar vervoer, overdekt parkeren en andere modaliteiten. Het gaat dan niet alleen om P+Fiets, maar om bereikbaarheid en (keten) mobiliteit in brede zin. Dit maakt het beleidsmatig lastiger

en complexer, maar geeft ook een directere verbinding met de opgave waar een stad voor staat.

9 In de onderbouwing van een P+Fiets is een businesscase altijd nodig, maar bredere inpassing in beleid en beleidskeuzes vraagt eigenlijk om een MKBA.

10 Informele P+Fiets-concepten zijn niet geschikt voor opschaling en lastig om beleidsmatig in te bedden.

### 3.2 Aanbevelingen

Mede gevoed door de feedback van de partijen die hebben deelgenomen en onze 'eigen' interpretatie van het doorlopen proces doen we de volgende aanbevelingen.

- a Organiseer regelmatig een 'terugkommiddag' waarin gemeenten met elkaar kennis en ervaring kunnen uitwisselen over zaken waar ze tegenaan lopen. Een vraag is bijvoorbeeld hoe om te gaan met je openbare ruimte. Heb je voor het neerzetten van deelfietsen toestemming van de gemeente nodig? Nee dus, op de meeste plekken niet, enkele in de APV geregelde openbare ruimtes daar gelaten. Of over de cultuur in Nederland in relatie tot deelfietsystemen. In enkele Chinese steden loont het zeer om enkele accounts van aanbieders te hebben. Daar zijn zoveel fietsen dat het hebben van eigen fiets niet meer loont. In Nederland hebben veel mensen een eigen fiets, soms zelfs meerdere. Past de deelfietsgedachte wel bij de huidige Nederlandse situatie? En zijn ze in de praktijk wel te combineren met P+Fiets? Als de terugkommiddagen goed worden voorbereid, kan ook externe specifieke (markt)kennis en ervaring worden betrokken, al naar gelang de vragen die er zijn. Oftewel: er is een begin gemaakt met de proeftuin, maar we zijn er nog lang niet. Hoe kan continuïteit worden gegeven?
- b Dit betekent eigenlijk dat er regelmatig contact moet worden onderhouden met de gemeenten (telefonisch en eventueel via werkbezoeken). Denk aan een vorm van 'accountmanagement' P+Fiets. Het kan ook interessant zijn om de terugkommiddagen wisselend bij een van de kopgroepdeelnemers te organiseren en vragen dit te koppelen aan een werkbezoek.
- c Organiseer een consultatiedag met marktpartijen. Dit is al besproken en gemeenten reageerden daar positief op. Het stelt hen in staat om gericht met verschillende aanbieders in gesprek te gaan, een goed beeld te krijgen van de huidige mogelijkheden en ontwikkelingen en de eigen wensen (P+Fiets apart of geïntegreerd in breder concept met deelfietsen?) scherp te krijgen.
- d Overweeg een 'strippenkaart' waarop gemeenten voor een xx aantal uren een beroep kunnen doen voor externe support, specifiek op die onderwerpen waar ze mee zitten. Dit al dan niet in vorm van cofinanciering. Denk aan thema's als openbare ruimte, inbedding in beleid, privacyvraagstukken (data!), betrekken van werkgevers of het opstellen van een businesscase of MKBA.
- e Leg de uitkomsten van deze kopgroep naast die van de andere kopgroepen die actief zijn geweest en kom tot een rode draad of gereedschapskist (dus nadrukkelijk geen blauwdruk) voor gemeentelijk beleid fietsstimulering anno 2017, ingebed in het lokale beleid en met een duidelijke visie. Op deze manier kunnen gemeenten worden ondersteund met ideeën, goede voorbeelden van elders en specifieke kennis waar nodig, maar blijft de verantwoordelijkheid liggen bij de gemeente zelf.



# Colofon

Parkeren + Fiets – Bevindingen van een aantal koplopergemeenten

## uitgave

CROW-KpVV, Ede

Deze uitgave is uitgebracht door Tour de Force en gefinancierd door CROW-KpVV en ministerie van IenM. CROW-KpVV heeft als doel een bijdrage leveren aan het competenten maken van de overheid op het gebied van mobiliteit.

## artikelnummer

K-D053

## tekst

Wilma Koning en Rob de Vree, 8Morgen

## eindredactie

Imago Mediabuilders, Amersfoort

## fotografie

Rob de Vree, 8Morgen

## vormgeving

Inpladi bv, Cuijk

## productie

CROW Media

## contact

CROW Klantenservice: klantenservice@crow.nl  
of (0318) 69 53 15

## bestellen

Deze uitgave is gratis te downloaden/bestellen via  
[www.crow.nl/K-D053](http://www.crow.nl/K-D053)

