

De doorstart van de Dutch Cycling Embassy:

Van dominee naar koopman

Iedereen is het er over eens: na het water is de fiets hét exportproduct van Nederland. De rest van de wereld vindt dat ook, maar men is nog niet echt bereid Nederlandse adviesbureaus in te huren of onze fietsen en fietsenrekken aan te schaffen. Ook de Dutch Cycling Embassy wist daarin nog geen doorbraak te bewerkstelligen. Maar de nieuwe directeur Aletta Koster is bezig de organisatie flink op te schudden.

Ron Hendriks

De nieuwe locatie van de Dutch Cycling Embassy zegt het eigenlijk al. Een kantoorpand in Utrecht, speciaal ingericht voor startende en groeiende ondernemers. De entree is cool, alsof het wil uitstralen dat hier kleine bedrijven met grote ambities gevestigd zijn, designers, app-ontwikkelaars, online communicatiebureaus. Met op de vierde verdieping het kantoor van de Dutch Cycling Embassy. Geen startende onderneming, maar een stichting met ambitie, werkend aan een

doorstart. Want met de komst van Aletta Koster als nieuwe directeur wordt de Embassy min of meer opnieuw uitgevonden. 'Niet langer het uitzendbureau voor fiets-'believers' die de boodschap verkondigen in het buitenland, maar stedenbouwkundigen en urbanisten die vanuit een inspirerend beeld laten zien hoe een stad eruit kan zien, met de fiets.'

De Dutch Cycling Embassy (DCE) had het niet makkelijk de



De Dutch Cycling Embassy is een Public Private Network. De Embassy is actief op het terrein van de fiets, urban planning en mobiliteit. De organisatie koppelt de buitenlandse vraag naar Nederlandse kennis op dit gebied aan partijen, zoals adviesbureaus, bedrijven en organisaties die deze kennis kunnen leveren.

laatste jaren. De ambities waren er altijd wel, maar de financiën om die ambities waar te maken hielden geen gelijke tred. Dat leidde ertoe dat er wel regelmatig Nederlandse fietsexperts naar ontwikkelingslanden vlogen of naar de VS en Canada om daar in ruil voor een vliegticket presentaties te geven over de Nederlandse fietskennis. Omzet voor het Nederlandse bedrijfsleven vloeide daar nauwelijks uit voort.

Wat voor stad wil je maken?

Het is tijd voor een volgende stap, vindt Aletta Koster, sinds september vorig jaar directeur van de DCE. Koster woonde tot haar 15e in Peru, studeerde af als stadsplanoloog en werkte in die hoedanigheid behalve in Nederland onder andere in Burkina Faso en Guatemala. Verklaart die achtergrond de nieuwe planologische invalshoek die de DCE als vertrekpunt neemt?

Koster: 'Niet speciaal. Als directeur van de DCE hoeft je geen fietsexpert te zijn, die heb je in Nederland genoeg. Je moet vooral feeling hebben met de processen als het gaat om veranderingen in de ruimtelijke ordening. Ook de partners van de DCE zijn vrijwel allemaal breder actief op het gebied van mobiliteit, stedenbouw, ruimtelijke ordening. De fiets is natuurlijk een mooi verkoopargument, maar als je eenmaal binnen bent bij de klant gaat het er om hoe je die fiets gaat inpassen. In wat voor stad wil je leven, wat voor stad wil je maken?'

'Maar die andere aanpak is ook vanuit de vraagkant ingegeven. De klant heeft niet alleen te maken met de fiets, maar ook met openbaar vervoer, met de automobilisten. Dat de fiets kan bijdragen aan het oplossen van de mobiliteitsproblemen weet men inmiddels wel. Het aanleggen van fietspaden is dan het makkelijke deel, het moeilijke deel is hoe je de partijen organiseert binnen een stad. Hoe zet je de daarbij behorende processen in de publieke ruimte daadwerkelijk in gang. Nederland is goed in dat proces van ruimtelijke ordening, participatie, inspraak en de plaats van de fiets daarin.' Het woord 'klant' valt opvallend vaak in het gesprek. Dat

'Als je eenmaal binnen bent bij de klant gaat het er om hoe je die fiets gaat inpassen. Wat voor stad wil je maken?'

hoorde je tot nu toe niet als het ging om het uitdragen van kennis. Aletta Koster: 'We verkopen als DCE niet alleen onze expertise, maar zorgen ervoor dat de partners een goede plek krijgen. Meer klantgericht en zakelijker. We willen niet langer alleen maar dominee zijn, maar vooral ook koopman.'

Consortia per land

'In je eentje kom je als fietsexpert niet verder. Dat model werkt niet meer, in ieder geval niet voor ons. Prima dat mensen het doen, maar wij gaan voor een team en voor de langere termijn. Daarom moet je samenwerken met publieke partners, private partners en maatschappelijke partners. Daar begint het mee. We moeten dat zo zien te organiseren dat je ermee naar buiten kunt komen. Dat is ook wat de klant wil. Als ze alleen een fietsexpert of een adviesbureau willen, vragen ze daar wel om.'

'We maken daarom per land consortia van publieke, private, kennis- en maatschappelijke partijen die worden aangestuurd door één van de deelnemers en we benaderen samen die klant. In zo'n consortium zit bijvoorbeeld een gemeente als Amsterdam of Nijmegen en bureaus als Berenschot of Goudappel en de Universiteit Twente.'

'De volgende vraag is dan hoe je dat voor de klant hanteerbaar maakt. Die willen liefst zaken doen met één partij. Dat kun je oplossen door een gemeente als partner te koppelen aan een partnerstad in het buitenland. Daar zijn we in San Paolo mee bezig. Maar een klant kan ook kiezen voor een aanbesteding, waarbij we als consortium inschrijven. Derde mogelijkheid is om als DCE een project aan te nemen, maar dan moeten we lokale BV's oprichten, dat doen we soms ook.'



Waarom geen Cubaanse fiets ontwikkelen?

Op de lijst van deelnemers aan de DCE staan nog weinig leveranciers van fietsenrekken of fietsfabrikanten. Die zijn volgens Koster nog veel gericht op alleen de binnenlandse markt. 'Veel landen kennen al het recreatieve fietsen, het barst er vaak van de mountainbikes. Maar je ziet er weinig stadsfietsen. Aan de andere kant zit men niet te wachten op een Nederlandse omafiets. En daar liggen kansen. Waarom geen Cubaanse fiets ontwikkelen? De grotere fietsfabrikanten

'Je moet je realiseren dat je in je eentje als fietsexpert niet verder komt. Dat model werkt niet meer, in ieder geval niet voor ons.'

zijn daar niet zo in geïnteresseerd. Kleine fietsproducenten tonen meer interesse. Ook de leveranciers van fietsparkeersystemen zijn traditioneel ingesteld. Die blijven het liefst binnen de cirkel waarin ze met de vrachtwagen hun spullen kunnen verkopen. En daarin kunnen wij niet zoveel betekenen. Ook voor hen geldt dat ze moeite hebben om niet alleen hun producten te verkopen, maar ook de diensten, de expertise en het bijbehorende advies om de fietsparkeersystemen aan lokale eisen aan te passen.'

Maar niet alleen de industrie, ook de advieswereld moet een slag maken om in het buitenland echt aan de bak te komen volgens Koster. 'We kunnen goed vertellen hoe wij het hier in Nederland doen, maar we zijn minder goed in het vertalen van die kennis naar andere omstandigheden. We merken bij onze projecten dat het buitenland wel wil fietsen, maar men hoeft niet per se de Nederlandse oplossingen met voor iedereen aparte rijbanen en dergelijke. Onze oplossingen zijn niet altijd één op één als exportproduct geschikt voor het buitenland. In Duitsland kiest men bijvoorbeeld eerder voor een shared space benadering, zonder lijntjes tussen de verschillende verkeerssoorten.'

Doen de Denen dat slimmer? Aletta Koster: 'De Denen zitten niet echt in projecten. Ze doen meer aan de promotie en de marketing: de advocacy van het fietsen. Sterk punt is wel dat ze 'gezichten' hebben, herkenbare individuen die dat zichtbaar uitdragen. Daar wil ik hier ook naar toe. Ik denk dan bij-

Ondertussen aan de andere kant van de wereld...

De Dutch Cycling Embassy zoekt het in consortia die een breed pallet aan kennis kunnen aanbieden in het buitenland. Daarnaast zijn er ook nog altijd de eenlingen en de individuele bureaus die de wereld in trekken. Bijvoorbeeld Leo de Jong van Keypoint Consultancy. Verder van huis kun je het fietsevangelie niet verspreiden, want het laatste half jaar reisde hij al tweemaal af naar Christchurch in Nieuw-Zeeland. Die stad werd in 2011 getroffen door een aardbeving en met de wederopbouw is er nu ook meer aandacht voor de fiets. Leo de Jong werd gehaald om min of meer als auditor en adviseur de plannen te toetsen. 'Achteraf is niet precies aan te geven hoe je aan zo'n opdracht komt', aldus de Jong. 'Het is een combinatie van factoren. Het zal er bijvoorbeeld mee te maken hebben dat ik veel in het buitenland heb gewerkt. Maar

ook de inspanningen van de ambassade en van de organisatie I-CE, min of meer de voorganger van de Dutch Cycling Embassy, hebben eraan bijgedragen. Na de aardbeving heeft de ambassade in Nieuw-Zeeland toegezegd waar nodig te helpen. En op een gegeven ogenblik kwam daarbij ook de fietsexpertise van Nederland ter sprake. Onder meer via de Dutch Cycling Embassy bereikte dat ook de Nederlandse advieswereld. Verder speelde mee dat bij de TU Twente promovendi zich met de fiets bezig hielden en die hadden weer contacten met wetenschappers in Nieuw-Zeeland. En ook daar hadden we bekenden bij zitten. Uiteindelijk moest er natuurlijk wel een offerte komen, waar wij kennelijk als gunstigste uit de bus kwamen. Maar ik denk dat al die zaken samen een rol hebben gespeeld wat heeft geleid tot een keuze voor ons bureau.'



Staatssecretaris Mansveld op een handelsmissie naar Brazilië, op de fiets.

Brazilië is hot

Behalve het WK Voetbal staat Brazilië over twee jaar ook de Olympische Spelen te wachten. Evenementen die mede aanleiding vormen voor een groeiende aandacht van Nederlandse bedrijven voor de exportmogelijkheden van (kennis)producten. Ook van de DCE. In het rapport Stedelijke Mobiliteit en Intelligente Transport Systemen gaat Lottelinde Janmaat, vorig jaar werkzaam als stagiaire bij de ambassade in Brazilië, uitgebreid in op de kansen en mogelijkheden voor het bedrijfsleven.

Het rapport maakt vooral duidelijk dat je goed moet verdiepen in de kenmerken van een locatie. 'Je kunt in Brazilië – en dat zal voor de meeste landen gelden – niet met one-size-fits-all oplossingen terecht', aldus Janmaat.

Voor veel Braziliaanse steden geldt wel dat vooral het openbaar-vervoernetwerk op het punt staat te bezwijken onder de vraag. Er is wel behoefte bij gemeenten aan technische

kennis met betrekking tot fietsinfrastructuur, fietsparkeervoorzieningen en maar vooral ook beleidsmatig advies hoe de fiets als vervoermiddel te integreren op het openbaar-vervoernetwerk. 'Het is daarbij van belang dit te linken aan veiligheid, het milieu en de democratisering van verkeer en vervoer.'

Verkeersveiligheid is een mega-probleem, zegt Lottelinde. Het aantal verkeersslachtoffers ligt op het niveau van Nederland in de jaren '70 met veel ongevallen onder kwetsbare verkeersdeelnemers.

Volgens Lottelinde moeten de Nederlanders denken in termen van een 'fiets inclusieve mobiliteit'. 'Het is van belang dat men blijft werken aan de zichtbaarheid van Nederland als fietsland en als een land met expertise op het gebied van integrale stedelijke mobiliteitsplanning.'

voorbeeld aan Francine Houben van Mecanoo, met wie ik een project in Chili aan het opzetten ben. Een Nederlandse stedenbouwkundige die ook de fiets omarmt.'

'Naast Chili krijgen landen als Brazilië, Ecuador en Duitsland nu veel aandacht vanuit de DCE. Daarbij trekken we samen op met de Nederlandse betrokken ministeries, onder meer via de ambassades daar. Verder zijn we actief in het opzetten van een projectgroep voor Zuid-Afrika. Ook in Ghana willen we aan de gang met partners die daar al actief zijn en in Uganda werken we aan een VN-project.'

'Ook de advieswereld moet een slag maken om in het buitenland echt aan de bak te komen.'

'Ook in Engeland gebeurt veel op fietsgebied, maar die zijn inmiddels zo ver dat ze zelf de weg weten te vinden naar Nederland. We ontvangen ze regelmatig, maar een echte markt voor de DCE is het nog niet. Ook omdat ze – door de aanbestedingsstructuur daar – geen integrale opdrachten geven. Ze weten wat ze willen, en ze willen het ook graag zelf doen.'

Nederland een gezicht geven in het buitenland

Ondertussen is de DCE ook bezig in Nederland het netwerk te verstevigen. Onder meer door een samenwerking aan te gaan met Connekt, het netwerk van bedrijven en overheden dat vooral actief is op het terrein van duurzame mobiliteit, ITS en logistiek. Een logische verbintenis? Koster: 'Connekt heeft een stevig netwerk binnen Nederland. Ze worden veel gevraagd door het buitenland om uit te leggen hoe zo'n 'mobilitypartnerschap' in ons land werkt maar ze exporteren dat nog niet naar het buitenland. Wij hebben veel connecties in het buitenland, maar nog geen stevig Nederlands netwerk. Ook inhoudelijk vullen we elkaar aan. Zij zitten vooral op logistiek en personen-verkeer, wij op de fiets.'

Blijft de vraag of DCE de nieuwe ambities in een organisatie weet om te zetten waarbij vooral de relatie met cq. de financiering door de overheid cruciaal is. 'We willen ook namens de overheid in het buitenland kunnen opereren. Nederland een gezicht geven in het buitenland. Anders zijn we alleen een vertegenwoordiging van een aantal bedrijven. Het commitment van de overheid is er wel, maar om de samenwerking tussen overheid, DCE en het bedrijfsleven vorm te geven, moet je goede afspraken maken en daar buigen zich nu de juristen over. Rond de zomer moet daar wel meer helderheid over komen. Tot dat rond is, moeten we draaien op bijdragen van de deelnemers waarbij een aantal van hen er al meer geld in steekt dan alleen de reguliere bijdrage.'