

High-tech huurfietsen slaan aan - in het buitenland

In Nederland is OV-fiets behoorlijk succesvol. Dagelijks halen zo'n 700 mensen snel en soepel een huurfiets uit het rek. Tegelijk zijn er in het buitenland verhuursystemen operationeel die nog heel wat meer flexibel en high-tech zijn. Met Lyon en Berlijn als smaakmakers. Wat kunnen we daar in Nederland mee? Een overzicht van de overeenkomsten en verschillen.

Ron Hendriks, Reith Hendriks & partners

OV-fiets werd in 2001 met een subsidie van 2 miljoen euro van de grond getrokken. Inmiddels zijn OV-fietsen te huur op 87 locaties en eind 2005 beschikten 20.000 mensen over een geschikt gemaakte NS-kaart of de speciale OV-fietspas. Ze maakten samen 189.000 ritten in een jaar. De kosten van 2,75 euro per rit worden automatisch gecasseerd van de bankrekening van de gebruiker. Een pasjeshouder is overigens nog niet automatisch een veel fietser: 11% fietst een of meer keren per week, 25% een tot drie keer per maand en 64% pakt nog niet een keer per maand een OV-fiets. De OV-fiets wordt dan ook vaak gebruikt voor sociaal-recreatieve doeleinden



en zakelijke ritten, en bijna niet voor dagelijkse ritten van woon-werk- of woon-schoolverkeer. Volgens een onderzoek van de Fietzersbond (op basis van gegevens van eind 2004) reist 36% van de klanten vaker met de trein dankzij OV-fiets. En het auto-gebruik nam af: 12% van de klanten laat de auto soms of regelmatig staan ten gunste van de trein. De Fietzersbond becijferde dat OV-fiets bij 10.000 pashouders zorgde voor 16.000 extra treinreizen in een jaar.

Waar de OV-fiets ander natransport heeft vervangen, ging dat vooral ten

koste van bus, tram of metro (bij 72% van de respondenten) en lopen (bij 46% van de respondenten). Problemen kent OV-fiets ook. Zo wordt er geklaagd over het niet beschikbaar zijn van fietsen, de openingstijden van stationstallingen, het fietszadel en onduidelijke facturen. Ook is er altijd wel enig gesteggel over de toekomstige financiering. V&W wil dat OV-fiets kostendekkend wordt. Als het aantal ritten verdubbelt, is in ieder geval de exploitatie kostendekkend, zo becijferde OV-fiets.

vervolg op pagina 3

vervolg van de voorpagina

High-tech huurfietsen slaan aan - in het buitenland

Waar gemeente Amsterdam niet enthousiast is over witte fietsen, zijn ov-autoriteiten dat wel over de OV-fiets: het Regionaal Orgaan Amsterdam, provincie Noord-Holland en de stadsregio Rotterdam gaan allemaal meer dan tien huurlocaties openen. Met andere provincies en stadsregio's is OV-fiets in gesprek.

Fietskluisen

Een deel van de organisatorische OV-fietsproblemen is op te lossen met de plaatsing van automatische fietskluisen. Die staan inmiddels op acht stations. De kluis is te openen met een pincode. De fiets zelf heeft een elektronisch label, waardoor de kluis kan 'waarnemen' of een fiets aanwezig is. De kosten worden vervolgens ook per automatische incasso geïnd. Er bestaan plannen om dergelijke fietskluisen ook neer te zetten bij de



bushaltes in de buitengebieden. Provincie Gelderland denkt aan een proef met de OV-fiets bij haltes van het snelbusnet. Daarvoor laat men een OV-fietsbox ontwikkelen, een glazen box die plaats moet bieden aan tien tot zestien fietsen. Marc Maartens van OV-fiets: "Daarbij moet je denken aan de Smart-torens langs de autosnelweg: door het product goed zichtbaar neer te zetten, verkoopt het zichzelf." In Eindhoven gaan ze nog een stap verder. Op bedrijventerrein De Hurk is een proef gestart met de Bikedispenser, een geautomatiseerd uitgifte- en innamesysteem voor speciaal voor dit doel ontwikkelde fietsen, die in het woon-werkverkeer zullen worden inge-



zet. Met wat aanpassingen is de Bikedispenser ook geschikt om OV-fietsen te verhuren en in te nemen.

Voorgeschiedenis:

Amsterdam en Kopenhagen

Het idee om gratis of goedkoop fietsen beschikbaar te stellen dateert uit 1965. Het befaamde wittefietsenplan in Amsterdam, dat zelf vrijwel direct het loodje legde, was de inspirator van een reeks experimenten met het gratis of goedkoop beschikbaar stellen van fietsen voor algemeen gebruik. Het duurde echter tot de jaren '90 voordat er echt levensvatbare systemen verschenen. Dat gebeurde eerst in Kopenhagen, waar in 1995 een wittefietsenplan werd gerealiseerd, de zogenoemde Citybike. Het systeem werkt, nog steeds, volgens het winkelwagentjesprincipe. Door een muntstuk van 20 kronen (circa 3,00 euro) in het slot op het stuur te werpen, kan de fiets uit het rek worden genomen. Als je de fiets terugbrengt, krijg je de 20 kronen weer terug. Inmiddels staan er in het centrum van de stad zo'n 2000 fietsen, verdeeld over ruim 110 rekken. Over het gebruik is niet zoveel bekend. Het oorspronkelijke concept was erop gericht het autoverkeer in de stad terug te dringen. Maar het lijkt erop dat de fietsen vooral als toeristische attractie worden gezien. In elke brochure over de Deense hoofdstad worden ze prominent opgevoerd. Deze Citybike kent wel de nodige problemen. Hoewel de fietsen speciaal voor dit doel zijn gemaakt en de onderdelen niet op gewone fietsen zijn te gebruiken, verdwijnen er jaarlijks een paar honderd. Daar staat wel tegenover dat er minder gewone fietsen worden gestolen nu er een alternatief voorhanden is. Vandalisme is een ander probleem. Het uitvalpercentage is hoog. Van het onderhoudsbudget gaat tweederde op

aan reparaties als gevolg van vernieling. En de financiële middelen zijn beperkt. Via de gemeente en sponsors, die reclame maken op de fietsenrekken, wordt het geld bij elkaar gesprokkeld. Voor het onderhoud wordt een beroep gedaan op de Deense variant van de Melkertbanen. Deze nogal wankelende basis onder het project heeft de stad Aarhus in Denemarken (300.000 inwoners) er overigens niet van weerhouden vorig jaar een soortgelijk systeem op te zetten met 250 fietsen.

Ondertussen denken de Denen erover na of de Citybike voldoende overlevingspotentieel heeft of dat ze moeten overstappen op de nieuwste generatie 'witte fietsen': de Smartbikes. Daarmee wordt een aantal belangrijke bezwaren ondervangen. Het belangrijkste kenmerk van Smartbikes is namelijk dat de gebruiker zich eerst moet registreren voordat hij een fiets kan huren. Fietsdiefstal wordt zo voor een belangrijk deel de kop ingedrukt.





High-tech

Elders in Scandinavië zijn in navolging van Kopenhagen op bescheiden schaal al wat meer geavanceerde systemen geïntroduceerd. Bijvoorbeeld in Helsinki en in een aantal Noorse gemeenten, zoals Oslo (1200 fietsen, 100 rekken), Drammen (350 fietsen, 32 rekken) en Bergen (100 fietsen, tien rekken). De belangrijkste verandering ten opzichte van het Kopenhagen-concept is dat in plaats van een muntstuk een elektronische kaart nodig is om de fiets uit het rek te halen. De tijdelijke eigenaar is dus bekend. "Onze ervaring is dat de meeste fietsen worden gebruikt om tussen het station en het werk te pendelen", zegt Per Arne Grøndahl van reclamemaker Clear Channel, het bedrijf dat het systeem in Noorwegen opzette. "In Oslo zien we op hoogtijdagen 20.000 ritten in de week." Van november tot maart is het systeem vanwege de weersomstandigheden overigens buiten gebruik. Het systeem wordt op bescheiden schaal ook gedemonstreerd in andere steden, waaronder Madrid.

In de rest van Europa zien we eveneens meer van dergelijke systemen verschijnen. In Frankrijk was Rennes een van de eerste steden met een wittefietsenplan (200 fietsen), gevolgd door onder meer Lyon. Ook in Oostenrijk, Duitsland en Engeland rijden inmiddels Smartbikes.

Wenen kent sinds 2003 een behoorlijk geavanceerd Smartbike-project. Gebruikers kunnen zich aanmelden via internet, maar ook bij een van de circa vijftig rekken zelf, eventueel met creditcard. Het eerste uur is gratis, daarna betaal je 1 euro per uur. De belangstelling is groot. Het systeem kent inmiddels 42.000 gebruikers. In 2005 werden 200.000 ritten gemaakt. Daar-

van waren er slechts 11.000 met een eendaags toeristenkaartje. In Engeland draait sinds anderhalf jaar in enkele buitenwijken van Londen een proefproject met 35 fietsen en 300 gebruikers. Dit zogenoemde OYBike-systeem maakt gebruik van een speciaal ontwikkelde fiets (met fietsmandje) en van de gsm om de code door te geven die nodig is om de fiets te ontgrendelen. Bernie Hanning van OYBike: "In het begin zagen we vooral toeristen van de fietsen gebruikmaken, maar inmiddels groeit het aandeel pendelaars. Nu het systeem zich heeft bewezen, verwachten we snel te kunnen uitbreiden, ook naar andere steden. Voor dit jaar staat bijvoorbeeld Manchester op de rol." De kosten hangen samen met het gekozen exploitatiemodel. "Als een gemeente het systeem zelf wil opzetten, kost dat 475 pond per fiets, plus 25 pond in de maand voor onderhoud. Maar men kan ook kiezen voor een constructie waarbij reclame-inkomsten de kosten van het systeem volledig dekken."

Lyon

De meest spectaculaire systemen zijn echter te vinden in Lyon en enkele Duitse steden. In Lyon heet het systeem Vélo'v. Het is geïntroduceerd door reclamemaker JCDecaux, die in hoog tempo de afgelopen jaren 2000 fietsen uitzette, verdeeld over 173 stations. Het systeem kent verschillende abonnementsvormen. Bijvoorbeeld voor een week of voor een langere periode. Afhankelijk van

de abonnementsvorm is het gebruik het eerste halfuur of uur gratis. Daarna kost de fiets 0,50 euro per halfuur, na anderhalf uur oplopend tot 2,00 euro per uur. Anders dan in Kopenhagen wordt het systeem niet voornamelijk door toeristen gebruikt: 92% van de gebruikers komt uit Lyon en omgeving. Onder de gebruikers zijn veel studenten in de leeftijdsgroep twintig tot dertig jaar (32%) en veel hoger opgeleiden in de leeftijdsgroep dertig tot veertig jaar (34%). Het zijn voor een klein deel (7%) voormalige automobilisten. 37% ging vroeger te voet naar de bestemming, 51% met het ov. Maar bij elkaar opgeteld is de milieucomponent niet geheel te verwaarlozen. De circa 36.000 abonnees maken maar liefst circa 15.000 verplaatsingen per dag, goed voor zo'n 40.000 kilometer.

Voor het EU-project 'Optimum2' heeft SOAB een mooi overzicht gemaakt van twintig 'fietsleensystemen', waaronder Call-a-Bike en Vélo'v. Zie www.optimum2.org (> measures > bicycle schemes) of de kennisbank op www.fietsberaad.nl (> fietsparkeren > parkeersystemen).



New economy

In München begon in 2001 een pilot met Smartbikes. Eerst in het kader van de new-economyhype door een klein high-techbedrijf met beursaspiraties. Dat ging al snel mis. Maar toen de autoverhuurtak van de Bundesbahn de failliete boedel in 2001 overnam, kreeg men het project snel op de rails. 'Callabike' heet het daar. De techniek zit vooral in het slot van de fiets ver-



werkt. Dat is te openen door een pin-code, die abonnees desgevraagd per sms toegezonden krijgen. Na gebruik kan de gebruiker de fiets gewoon ergens in het centrum op een van de belangrijker kruisingen achterlaten. Het tarief bedraagt 7 eurocent per minuut (5 cent voor houders van een ov-kaart), met een maximum van 15,00 euro.

Inmiddels functioneert het systeem ook in Berlijn, Frankfurt en Keulen. In totaal waren er halverwege vorig jaar 40.000 regelmatige gebruikers, die kunnen beschikken over 4300 fietsen. De gemiddelde gebruiker is ook hier hoogopgeleid, tussen de 25 en 45 jaar, met een ov-kaart en een laag autobezit. 13% gebruikt de fiets wekelijks of dagelijks, 44% een tot vier keer in de maand.

Overigens heeft de geavanceerde techniek inmiddels geleid tot een nieuwe vorm van vandalisme. De software in het fietsslot zou bij een deel van de fietsen gekraakt zijn, waardoor er gratis ritjes zijn te maken.

Reclame

Veel van de Smartbike-systemen worden gefinancierd uit reclame-inkomsten. Met als grootste spelers op de markt JCDecaux en Clear Channel. Dit zijn multinationals die buitenreclame verzorgen en er in veel landen voor gezorgd hebben dat deabri's er weer toonbaar uitzien.

De Nederlandse markt is voor JCDecaux echter niet echt interessant, aldus Giel de Wit van de Nederlandse tak van het bedrijf. "Nederland is een andere markt. Hier wordt al veel gefietst en zal er minder behoefte zijn aan dergelijke systemen, denken we." Dat heeft overigens niet te maken met het feit dat Nederland wellicht vanda-

lismegevoeliger is dan andere landen. De Wit: "Daar hebben wij geen aanwijzingen voor. Wel is de aanpak zoals we die bijabri's volgen - direct repareren als het kapot is en schoonmaken als het vuil is - cruciaal voor het welslagen van dergelijke projecten."

OV-fiets laat sinds de introductie enorme groeicijfers zien: medio 2003 zo'n 4500 verhuringen per maand, nu inmiddels 16.000 per maand. Wellicht blijft het ook de komende jaren in dit tempo groeien. In het totale natransport van treinreizen is het aandeel van de OV-fiets daarmee echter nog steeds zeer klein: 16.000 verhuringen per maand op zo'n 26 miljoen treinretours, ofwel iets van 0,06% van het natransport. Dit is overigens evenveel als enkele jaren geleden de omvang van de reguliere fietsverhuur bij NS-stations. En veel minder dan natransport-verplaatsingen die mensen op hun eigen fiets maken (ca. 2 miljoen per maand; 8% van het natransport). De waarde van OV-fiets zit dan ook veel meer in het feit dat er een extra dienst geboden wordt waarvoor een duidelijk markt blijkt te bestaan.

Smartbikes in Nederland?

Alle genoemde systemen hebben als belangrijkste karakteristiek dat gebruikers een fiets op het ene punt kunnen oppikken en hem vervolgens ergens anders kunnen achterlaten. Bij de

Nederlandse OV-fiets is dat niet het geval (of je moet bereid zijn 10 euro extra te betalen, dan kan je de fiets bij een ander station inleveren). En dat scheelt aanzienlijk in het gebruik. In steden waar gebruikscijfers van de Smartbikes bekend zijn (Lyon, Berlijn, München, Oslo), ligt het gebruik per stad enkele malen hoger dan van OV-fiets in heel Nederland.

Toch zullen we vermoedelijk niet zo snel Smartbikes zien in Nederland. In elk geval niet in Amsterdam, waar de gemeente het desgevraagd even voor gezien houdt na het mislukken van het Depo-wittefietsenplan. Dat was de moderne opvolger van het wittefietsenplan, opgezet door Luud Schimmelpennik, die ook aan de wieg stond van het eerste wittefietsenplan in de hoofdstad. Ook Depo kreeg door vandalisme geen kans om zich te bewijzen. Of het zou wellicht in een gemeente moeten zijn die nadrukkelijk aan de weg wil timmeren met een high-tech imago en waar voldoende - jong - gebruikerspotentieel is. Daarbij is de steun van een van de grote reclamemakers waarschijnlijk onontbeerlijk. En die zien het vooralsnog hier niet zitten.

Voorlopig lijkt het beproefde concept van OV-fiets de beste kaarten te hebben. Maar als men er in zou slagen om de belangrijkste voordelen van het Smartbike-concept te integreren in OV-fiets, valt er waarschijnlijk het nodige te winnen. Heel voorzichtig gebeurt dat al een beetje. Marc Maartens van OV-fiets: "Op dit ogenblik is OV-fiets gekoppeld aan het ov. Maar waarom zou je het concept niet koppelen aan de auto? Bijvoorbeeld door het systeem neer te zetten bij P+R-plaatsen."