

Hendriks | Rademakers

Beleidsadvies

CONCEPT

Onderzoek leenfietsen

Rapportage

Den Haag, 18 februari 2008

Voorwoord

In opdracht van de gemeente Utrecht heeft Hendriks | Rademakers onderzoek gedaan naar de wenselijkheid van en mogelijkheden voor een systeem van leenfietsen in de stad Utrecht. In de voorliggende rapportage wordt verslag gedaan van dit onderzoek naar de mogelijke vraag bij potentiële gebruikers, van de gesprekken met bedrijven en experts, en van de verschillende systemen op de markt.

Het onderzoek is uitgevoerd door Ronald Hendriks en Joost Ebeling Koning. De uitvoering van het onderzoek is afgestemd met de gedelegeerd opdrachtgever; Parkeerbedrijf Gemeente Utrecht en de Afdeling Verkeer en Vervoer van de gemeente Utrecht. Tevens zijn tussentijdse resultaten met het BRU besproken, gezien hun rol van subsidieverstrekker voor dit onderzoek.

Ten slotte hebben ook de Fietsersbond en gemeentelijke adviseurs van diverse afdelingen bijgedragen aan het tot stand komen van dit rapport.

*Hendriks | Rademakers
Benoordenhoutseweg 23
2596 BA Den Haag
Email:
info@HenRad.nl
Tel. 070-3142402
Fax. 070-3142422
KvK 17.12.62.17*

INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding	p. 4
2. Onderzoeksvraag	5
3. Onderzoeksopzet en –uitvoering	6
4. Deelonderzoek: beschikbare systemen	8
4.1. OV-fiets	8
4.2. Call a Bike (fix)	10
4.3. Smartbike	12
4.4. VéLib'/VéloV	14
4.5. Overige systemen	16
4.6. Investering en exploitatie verschillende systemen	17
4.7. Voor en nadelen verschillende systemen	18
5. Deelonderzoek: Fysieke en ruimtelijke inpassing	20
6. Deelonderzoek: publieksonderzoek, bedrijven en experts	22
6.1. Enquêteresultaten en groepsgesprek	22
6.1.1. Respons	22
6.1.2. Vraag naar de leenfiets	23
6.1.3. Voorwaarden, gebruik en prijs	28
6.2. Programma van eisen	33
6.3. Interviews Utrechtse bedrijven	35
7. Deelonderzoek: Financiële haalbaarheid	37
7.1. Subsidies	38
8. Procedures	39
8.1. Aanbesteding	39
8.2. Bouwvergunning	39
8.3. Opheffen parkeerplaatsen	39
9. Conclusie en aanbevelingen	41
9.1. Haalbaarheidsonderzoek	41
9.2. Gebruik en systeemeisen	41
9.3. Beleidsdoelen	42
9.4. Systemen en kosten	42
9.5. Varianten	42
9.6. Voorkeursvariant	44

Bijlage: vragenlijst publieksenquête

1. Inleiding

Door de Utrechtse gemeenteraad is een initiatiefvoorstel vastgesteld om te komen tot een systeem van Leenfietsen in Utrecht. Gedacht wordt aan een systeem waarbij forensen, Utrechters en toeristen, op veel verschillende plekken een fiets kunnen pakken en deze elders weer terug kunnen zetten. Dergelijke systemen zijn (buiten Nederland) erg in opmars. JC Decaux, exploitant van buitenreclame, heeft veel succes met zo'n systeem in Parijs en Lyon. Het fietsgebruik steeg er fors, de techniek werkt goed. Maar ook in andere Europese steden zijn voorbeelden van leenfietsensystemen. Clear Channel Outdoor, eveneens exploitant van buitenreclame, heeft systemen in onder andere Oslo en Barcelona. Deutsche Bahn biedt in Duitsland Call a Bike aan. Ook zijn er systemen in bijvoorbeeld Wenen en Londen en kijken verschillende grote steden naar de mogelijkheden.

Een leenfietsstelsel is een innovatieve manier om het fietsgebruik te stimuleren. In de afweging of er een leenfietsstelsel in Utrecht moet komen, spelen verschillende factoren een rol. Het college van B&W streeft naar een vermindering van het aantal autoverplaatsingen in de stad ten gunste van het OV en de fiets. De leenfiets kan hier aan bijdragen door als aanvulling op het OV te functioneren, waardoor het OV aantrekkelijker wordt voor de automobilist. Daarnaast kan het een alternatief zijn voor korte ritten in de stad.

Een tweede doelstelling in het streven de bereikbaarheid van de stad te verbeteren is een vermindering van de fietsparkeerdruk. Op termijn kan de leenfiets zorgen voor een vermindering van de fietsparkeerproblematiek in de stad doordat leenfietsen efficiënter (meerdere keren per dag) worden gebruikt dan eigen fietsen.

In het initiatiefvoorstel wordt gesteld dat het leenfietsstelsel een bijdrage moet leveren aan goed voor- en natransport vanuit treinstations en (toekomstige) transferia. Het stelsel moet beschikbaar zijn voor iedereen die ervan gebruik wil maken. De hoofddoelgroep zijn mensen die gebruik maken van stations en transferia, maar ook Utrechters en toeristen moeten gebruik kunnen maken van het stelsel.

Om de leenfiets tot een succes te maken moet de leenfiets aantrekkelijk zijn: hij moet 24 uur per dag beschikbaar zijn, goed herkenbaar, eenvoudig toegankelijk en 'hufferproof'. Het gebruik moet goedkoop zijn en met name op strategische plaatsen moeten altijd voldoende fietsen staan. Tot slot moet het stelsel financieel verantwoord zijn onderhouden.

Dit onderzoek brengt de behoefte aan een leenfietsstelsel in kaart en onderzoekt de invloed van een leenfietsstelsel op de bereikbaarheid van de stad, het aantal fietsverplaatsingen en de fietsparkeerdruk.

2. Onderzoeksvraag

De kernvraag van het onderzoek luidt:

Wat is de haalbaarheid van een leenfietsensysteem in Utrecht?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden, wordt onderscheid gemaakt tussen meerdere deelvragen.

De deelvragen zijn:

- 1) Wat is het doel van het leenfietsensysteem?
 - a. Welke beleidsdoelen dient het?
 - b. Welke doelgroepen zijn er?
 - c. Wat zijn hun kenmerken?
- 2) Aan welke functionele eisen dient een leenfietsensysteem te voldoen?
 - a. Welke systemen zijn er op de markt?
 - b. Waaraan dient het systeem te zijn gekoppeld (bijv. OV-fiets)?
 - c. Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende systemen?
 - d. Wat is het meest geschikte registratiesysteem (is integratie met OV chipcard mogelijk)?
 - e. Wat zijn de kosten?
- 3) Is er voldoende vraag?
 - a. Gaan de doelgroepen het systeem gebruiken?
 - b. Onder welke voorwaarden gaan ze het gebruiken?
 - c. Welke kosten zijn acceptabel?
 - d. Is het gebruik van de leenfiets supplementair tov de eigen fiets of complementair?
- 4) Hoe wordt het systeem georganiseerd en onderhouden?
 - a. Welke systemen voldoen aan de behoefte?
 - b. Wie gaat het exploiteren?
 - c. Is er te starten met een proef?
 - d. Wie draagt de kosten?
- 5) Is het systeem fysiek inpasbaar in de stad?
 - a. Waar kunnen de fietsen en/of verhuurstations worden geplaatst?
 - b. Is er voldoende draagvlak voor fysieke inpassing?
- 6) Is het gewenste systeem financieel haalbaar?
 - a. Wat zijn de investeringskosten?
 - b. Zijn er subsidies mogelijk?
 - c. Wat zijn de exploitatiekosten?
- 7) Wanneer kan het systeem worden geïntroduceerd?
 - a. Wordt er aanbesteed?
 - b. Welke bestuurlijk-juridische procedures zijn noodzakelijk (bestemmingsplan)?
 - c. Wat zijn productie- en leveringstermijnen?
- 8) Is uiteindelijke regionale implementatie mogelijk?

3. Onderzoeksopzet en –uitvoering

Bovenstaande vragen worden beantwoord met behulp van verschillende methoden. Er heeft uitgebreide deskresearch plaatsgevonden, er zijn schriftelijke enquêtes gehouden, *face-to-face* enquêtes, groepsgesprekken, interviews met bedrijven en expertmeetings.

In het hierop volgende hoofdstuk worden de verschillende systemen die er op de markt zijn besproken.

Vervolgens worden de behoeften en de wensen van mogelijke klanten in beeld gebracht. Met enquêtes is kwantitatieve informatie verzameld die daarna in groepsgesprekken is verdiept. Er is een onderscheid gemaakt tussen potentiële klantgroepen en deze zijn vervolgens apart benaderd middels schriftelijke, mondelinge en online enquêtes en interviews.

- OV-fietsgebruikers en klanten fietsenstallingen U-stal → online en schriftelijke enquête;
- Winkelend publiek → mondelinge enquête op locatie;
- OV-gebruikers → mondelinge enquête op locatie;
- Automobilisten → schriftelijke enquêtes bij parkeergarages en via enquête winkelend publiek;
- Werkgevers → bedrijven, universiteit, ziekenhuis → interviews.

Voor alle enquêtes geldt dat is gevraagd naar de volgende zaken:

- vervoerwijze;
- herkomst en bestemming;
- mogelijke alternatieve vervoerwijzen;
- kans gebruik leenfiets;
- voorwaarden voor gebruik;
- kostenacceptatie.

Groepsgesprekken

Eind oktober zijn twee groepsgesprekken georganiseerd met mensen die in de enquête aangaven over het onderwerp te willen meepraten. Deze gesprekken vormen een verdiepingsslag van de enquêtegegevens: een kleine groep potentiële gebruikers is naar de precieze beweegredenen voor het wel of niet gebruiken van een leenfiets gevraagd. In twee gesprekken is met in totaal vijftien mensen gesproken.

Interviews bedrijven

Naast de enquêtes en groepsgesprekken zijn telefonische gesprekken gevoerd met een aantal grote werkgevers over het vervoersgedrag van personeel en bezoekers en de vraag of een leenfietsstelsel een bijdrage kan leveren aan het oplossen van mobiliteitsvraagstukken. Met de volgende bedrijven is gesproken:

- Rabobank Nederland
- Fortis Nederland
- Price, Waterhouse, Coopers
- Sara Lee / Douwe Egberts
- Universiteit Utrecht
- UMC ziekenhuis
- Mesos Medisch Centrum

- GGZ Altrecht
- BDO

Expertmeetings

Tot slot zijn er twee zogenaamde expertmeetings gehouden. Eén over het pakket van functionele eisen en één over de fysieke en ruimtelijk inpassing van een leenfietsstelsel in de stad.

Aan het gesprek over de functionele eisen namen deel:

- Ineke Spapé (SOAB)
- Otto van Boggelen (Fietsberaad)
- Jan van Embden (Fietsersbond)
- Marianne Bakker (Fietsersbond)
- Luud Schimmelpennink (initiatiefnemer witte fietsenplan)
- Marjolein Beeuwkes (VVV Utrecht)
- Ronald Hendriks

Bij het gesprek over de fysieke inpassing waren aanwezig:

- Luc Eerden (Wijkbureau Binnenstad)
- Hans Schraders (Afdeling Stedenbouw)
- Jan Koning (voormalig voorzitter Welstandscommissie)
- Peter de Jonge (beheer reclamecontracten gemeente Utrecht)
- Jan van Embden (Fietsersbond)
- Marianne Bakker (Fietsersbond)
- Marlies van Lijden (PGU)
- Ronald Hendriks

De resultaten van dit onderzoek onder potentiële klanten van een leenfietsstelsel en de kennis en ervaring van de experts worden hieronder besproken.

4. Deelonderzoek: beschikbare systemen

Er zijn leenfietsssystemen in vele soorten en maten. In de afgelopen jaren zijn in verschillende Europese steden (soms zeer omvangrijke) systemen neergezet. Het bekendste en meest recente voorbeeld is het systeem dat in Parijs op grote schaal is geïntroduceerd: de VéLib'. In dit onderzoek is gekeken naar welke systemen er op de markt zijn. Uit deze systemen is een keuze gemaakt voor vier verschillende systemen die eventueel met enige aanpassing in Utrecht zouden kunnen worden ingezet: de OV-fiets, het Duitse Call a Bike, de Smartbike en de VéLib'/VéloV.

Alle vier zijn beproefde systemen. Het verschil tussen de systemen zit in de flexibiliteit, de manier waarop het wordt geëxploiteerd en de manier waarop het wordt gefinancierd. Van elk systeem worden kort de kenmerken en de voor- en nadelen besproken. In hoofdstuk 7 worden de kosten van de systemen met elkaar vergeleken.

4.1 OV-fiets

De OV-fiets is een systeem van huurfietsen dat voornamelijk wordt gebruikt door OV-gebruikers. Het is in de loop van de tijd uitgegroeid tot een goed werkende vorm van natransport in de (openbaar) vervoerketen.

De OV-fiets is een huurfiets die is gekoppeld aan het openbaar vervoer. Hij is te huur op ruim 130 locaties door heel Nederland, in de fietsenstallingen van stations en bij transferia. De fiets wordt uitgegeven in bemande fietsenstallingen en fietskluizen. In november 2007 is een nieuwe manier in gebruik genomen: de Bikedispenser met daarin een enigszins aangepaste OV-fiets. De Bikedispenser is een verhuursysteem waarbij de fiets automatisch in een afgesloten ruimte wordt opgeborgen. De fiets is met behulp van een geschikte pas uit de ruimte op te vragen en te huren.

Op vertoon van een geschikte NS-kaart of speciale OV-fietspas kan bij elke huurlocatie een OV-fiets worden gehuurd. De wachttijd bij het ophalen van de fiets is kort omdat geen uitgebreide registratie en betaling plaats hoeft te vinden. Dit gebeurt van tevoren. Een OV-fiets huren kost 2,85 euro per keer (tot twintig uur) en €9,50 abonnementsgeld per jaar. Betaling gaat achteraf via automatische incasso.

Een belangrijk kenmerk van de OV-fiets is dat de fiets de gehele huurperiode onder de hoede staat van de huurder en dat de fiets op het afhaalpunt ook weer moet worden ingeleverd. Het is mogelijk om dit op een ander afgiftepunt te doen tegen een boetebedrag van €10,- .

Vanaf 1 januari 2008 hebben de NS de exploitatie van de OV-fiets overgenomen van Stichting OV-fiets¹. Er is afgesproken dat de NS een bedrag van 3 tot 7 miljoen euro investeren in de nieuwe BV die OV-fiets gaat exploiteren. Er wordt ingezet op een verhoging van het aantal ritten naar 750.000 in 2010 en naar 1,4 miljoen in 2015 op jaarbasis. Het aantal locaties waar de OV-fiets beschikbaar is, wordt aanzienlijk uitgebreid. Het is daarnaast de bedoeling om het aantal locaties ook buiten de NS stations uit te breiden. De NS heeft hierin geen investeringsverplichting, maar heeft wel toegezegd de exploitatie van de niet NS-locaties ook op zich te zullen nemen.

Uit onderzoek dat de Fietsersbond eind 2005 heeft gedaan onder 4300 pashouders van de OV-fiets, blijkt dat voor 35% van de pashouders de mogelijkheid om de OV-fiets te huren

¹ Er is een nieuwe OV-Fiets BV opgericht onder NS-Poort. Een stichting, met daarin stakeholders als Fietsersbond, IPO, VNG, Consumentenorganisaties etc. houden toezicht op het nakomen van de afspraken door de BV.

ervoor zorgt dat men vaker met de trein reist en 12% hierdoor de auto soms of regelmatig laat staan².

De klanten zijn vooral tevreden over het gemak, de snelheid, de lage kosten en de vrijheid. Zestig procent van de klanten gebruikt de OV-fiets voor bezoek aan vrienden en familie. Daarnaast wordt de OV-fiets ook vaak gebruikt voor zakelijke doeleinden (49%) en voor woon-werkverkeer (14%).

Het onderzoek noemt een aantal punten die voor verbetering vatbaar zijn. Uitbreiding van het aantal verhuurlocaties en verlenging van de openingstijden van de verhuurplaatsen staan hoog op de lijst. Ook wil men de mogelijkheid om te reserveren of een garantie dat er een fiets aanwezig is.

Gebruikscijfers

Sinds de introductie van de OV-fiets is het aantal gebruikers flink gegroeid. In 2006 lag het aantal ritten op ongeveer 250.000, dit jaar wordt het aantal van 350.000 gehaald. Er zijn 40.000 abonneementhouders en 43.000 businesscardhouders. In een jaar tijd is het aantal abonneementhouders van 30.000 gegroeid naar 40.000. De groei wordt naast autonome groei bereikt door een uitbreiding van het aantal punten waarop de fiets kan worden gehuurd.

In Utrecht lag het aantal ritten van het verhuurpunt op het Centraal Station in oktober 2007 op 3000; het aantal ritten vanuit Transferium Westraven is nihil. OV-fiets Westraven lijdt onder grote onbekendheid bij het publiek.

Exploitatie

Op dit moment is de exploitatie van de OV-fiets rendabel. De aanleg van de infrastructuur en kosten voor ontwikkeling en innovatie worden niet door verhuur gedekt. Daarom vraagt de OV-fiets een investering van de opdrachtgevers, meestal de (lagere) overheid, in de aanleg van de stalling.

Beheerders van bestaande stallingen krijgen €2,30 per rit en doen daarvoor naast de verhuur klein onderhoud aan de fiets. De kosten voor het geschikt maken van een bestaande stalling zijn laag, ongeveer €2000,-. De aanschaf van een fiets kost de Stichting OV-fiets ongeveer €240,-.

Om bestaande fietskluizen te automatiseren rekent stichting OV-fiets €18.000,- per vier kluizen, inclusief tien jaar huur van de kluis door OV-fiets. Een nieuwe automatische kluis voor vier fietsen plaatsen kost ongeveer €22.000,-.

In Velsen Zuid en Ede zijn zogenaamde fietsboxen aangelegd. De kosten voor deze systemen liggen afhankelijk van de grootte (vanaf 20 fietsen) tussen de €40.000,- en €50.000,-.

In Arnhem Zuid en Nijmegen/Lent is de Bikedispenser geplaatst. De kosten voor een Bikedispenser van 50 fietsen zijn ongeveer €100.000,-. Er is een nieuwe OV-fiets ontwikkeld, van een ander merk met een aangepast frame, die in het systeem past.

Toekomst OV-fiets

² Bron:

<http://www.fietsberaad.nl/index.cfm?section=nieuws&mode=newsArticle&&newsYear=2005&repository=Meer+trein+en+minder+autokilometers+dankzij+OV-fiets>

Vanaf 1 januari 2008 nemen de NS de exploitatie van de OV-fiets over. Dit betekent dat er een grote inspanning zal worden gedaan het systeem uit te breiden en meer bekendheid te geven. Het bedrag van drie tot zeven miljoen euro dat de NS in OV-fiets zullen investeren gaat, naast marketing en uitbreiding van het aantal locaties, zitten in het toegankelijk maken van automatische stallingen en in een bedrag voor de huur van de fietsenstallingen op de stations. In het verleden betaalde de stichting OV-fiets geen huur voor de stallingen, maar dit is in verband met Europese regelgeving veranderd.

Met een subsidie van SenterNovem is een begin gemaakt met het geschikt maken van het systeem voor gebruik met de OV-chipcard. De handscanners die bij bemande verhuurpunten worden gebruikt zijn geschikt gemaakt voor zowel de bestaande kaarten als de OV-chipcard. Als de automatische stallingen gereed zijn gemaakt kan de overstap naar de OV-chipcard worden gemaakt.

Pilot

In Ede gaat binnenkort een pilot van start waarbij het mogelijk is om de OV-fiets terug te brengen naar een ander punt dan het afhaalpunt. Binnen de gemeentegrenzen kan voor €0,65 per rit extra (dus €3,50 in plaats van € 2,85 per rit), de fiets in een andere stalling of box worden achtergelaten dan waar de fiets is gehuurd. Een speciale chip maakt de fiets herkenbaar en registreert waar de fiets naartoe gaat. Om het systeem te laten functioneren is een overcapaciteit nodig: in een kluis voor vier fietsen worden steeds twee fietsen geplaatst. De distributie van de fietsen wordt georganiseerd door de stallinghouder. Deze krijgt een seintje als een stalling vol dreigt te lopen of als er tekorten ontstaan. De pilot duurt een jaar en wordt twee keer geëvalueerd.

Deze pilot vormt een mogelijke opmaat voor flexibeler huren in andere steden.

Tabel 24: Voor en nadelen OV-fiets

Voordelen	Nadelen
Landelijke formule	Investeringskosten
Groeiende dekkinggraad	Afhankelijk van stallinghouders
Eenvoudig in gebruik	Nog lage omzet en marge
Specifieke doelgroep	Diefstalgevoelige fiets
Aan te passen aan eisen	Onbekend bij grote publiek
Integratie met OV-chipcard	

4.2 Call a Bike (fix)

Call a Bike werd eind jaren negentig door ondernemer en informaticus Christian Hogl bedacht. In 2000 werd het op de markt gebracht in München, maar ondanks 27.000 klanten, waardering voor het idee en politieke steun ging het bedrijf van Hogl failliet: de ontwikkelingskosten, te lage tarieven voor gebruik en een investeerder die zich terugtrok deden het bedrijf de das om. Het Call a Bike systeem paste echter precies in de ambitie van Deutsche Bahn (DB) om als aanbieder van vervoermiddelen ook een belangrijke rol te spelen in het voor- en natransport naar de stations en om zo een gesloten vervoersketen te kunnen aanbieden. Het bedrijf nam Call a Bike over. Het is nu onderdeel van DBRent dat ook auto's verhuurt. Onder de hoede van DB breidde het systeem uit naar andere steden als Berlijn, Keulen en Stuttgart. In totaal zijn op het moment 4200 fietsen in gebruik, waarvan 2000 in Berlijn.

Systeem van Deutsche Bahn dat wordt aangeboden in:

Berlijn,
Keulen,
Frankfurt am Main,
München,
Stuttgart (Fix).

In Stuttgart is sinds juli 2007 een variant op het Call a Bike systeem actief, het zogenaamde Call a Bike Fix. Het belangrijkste verschil is dat er in Stuttgart 40 vaste fietsstations zijn, in tegenstelling tot de andere steden waar de fietsen op elke kruising kunnen worden achtergelaten. De exploitatie van de 400 fietsen en 40 stations levert zoals het er nu naar uitziet een jaarlijks tekort op van ongeveer €110.000,- dat door de stad Stuttgart wordt opgevangen in het kader van het streven het gemotoriseerde verkeer terug te dringen³.

Gebruikscijfers

In 2006 werden in de verschillende steden 550.000 ritten gemaakt met de Call a Bike, waarvan de gebruikers in Berlijn ruim 130.000 ritten voor hun rekening namen. Begin 2007 had DB 130.000 klanten. Voor Berlijn geldt dat het aantal klanten en ritten redelijk stabiel is op een hoger niveau dan in de andere steden, maar dat de andere steden ruimere groeicijfers laten zien⁴. Dit jaar verwacht DB een groei van het aantal ritten van ongeveer 10%. DB kiest voor een geleidelijke ontwikkeling van Call a Bike en maakt relatief weinig reclame voor het systeem.

Systeem

Een fiets huren met Call a Bike kan na registratie via internet of telefoon door met de mobiele telefoon een code op te vragen waarmee het slot van de huurfiets kan worden geopend. Als het einddoel is bereikt kan de fiets op elk groter kruispunt worden vastgezet en achtergelaten. Vervolgens moet de code die op het display van de fiets verschijnt worden doorgebeld aan de centrale waarmee de huurperiode wordt afgesloten.

In Stuttgart is het gebruik het eerste halfuur gratis, in de andere steden niet. Verder wordt 6-8 cent per minuut gerekend, met een maximum van €15,- per dag. Dit bedrag wordt automatisch afgeschreven.

Er is in Berlijn een team van drie personen continue bezig om fietsen te herverdelen. Het onderhoud gebeurt in Berlijn in eigen beheer. Dit is ook de stad waar de fietsen het meeste onderhoud nodig hebben. In andere steden zijn afspraken gemaakt met lokale partners, vaak de stallinghouder op het station. In Stuttgart wordt daarbij gebruik gemaakt van herintreders op de arbeidsmarkt.

Exploitatie

Het Call a Bike systeem is niet rendabel voor DB. Dit is natuurlijk wel het doel, maar voor dit moment aanvaardt DB de kosten in het kader van het streven een aanbieder van vervoersmiddelen van huis tot huis te zijn. DB noemt Call a Bike een imagoproduct. In Berlijn dekken de inkomsten uit verhuur ongeveer eenderde van de kosten.

De fiets kost los ongeveer €1100,-. Dit is inclusief de kosten van het slot dat bij de Call a Bike aan de fiets zit en een aanzienlijk deel van de prijs bepaalt (DB geeft een schatting van ongeveer €400,- per fiets). Per jaar wordt ongeveer €200,- per fiets aan reparatiekosten gemaakt.

Voor Stuttgart geldt dat een vast leenstation voor tien fietsen ongeveer €5000,- tot €7000,- kost.

³ Bron: http://de.wikipedia.org/wiki/Fahrradverleih#Stuttgart.2FCall_a_Bike_fix. Exacte gegevens uit Stuttgart zijn nog niet binnengekomen. Ze worden door een ambtenaar van de gemeente verzameld en opgestuurd.

⁴ Bron: <http://www.callabike-interaktiv.de/kundenbuchung>

In alle steden draagt de overheid een deel van de kosten. Alleen Berlijn ondersteunt het systeem niet omdat de prioriteiten van de stad liggen bij andere fietsmaatregelen, zoals het verbeteren van fietspaden.

Mogelijkheden

Deutsche Bahn kan zowel Call a Bike als het systeem met vaste stations in Nederland leveren. DB geeft aan dat het graag bijdraagt aan het stimuleren van het fietsgebruik. Een kanttekening daarbij is dat het bedrijf denkt dat in landen of steden met een relatief hoog eigen fietsbezit het minder interessant is om een leenfietsstelsel te introduceren.

De fiets wordt in Duitsland en Azië geproduceerd. In de loop van de jaren is het systeem steeds aangepast waardoor DB op dit moment tevreden is over de fiets. Hij is van goede kwaliteit, met een sterk slot en door het aparte ontwerp niet interessant voor professionele dieven. DB geeft aan dat aanpassingen aan het systeem lastig zijn, maar natuurlijk afhankelijk van de aard van de aanpassing.

Call a Bike is niet geschikt voor reclame omdat het reclameoppervlak te klein is.

Tabel 25: Voor en nadelen Call a Bike

Voordelen	Nadelen
Flexibiliteit in huren en betalen Geen vaste stallingen (behalve in Stuttgart) Brede doelgroep	Kosten opzetten systeem, onderhoud, herverdeling fietsen Onzekere beschikbaarheid Nog niet kostendekkend Technologisch ingewikkeld

4.3 SmartBike

In Oslo is in 2002 een leenfietsstelsel geïntroduceerd dat door Clear Channel Outdoor, een groot Amerikaans bedrijf in media en buitenreclame, is ontwikkeld, geplaatst en wordt onderhouden. De Nederlandse tak van Clear Channel Outdoor is Hillenaar Outdoor Advertising. Oslo heeft voor een systeem van leenfietsen gekozen als aanvullende vorm van mobiliteit voor burgers. Het moet bijdragen aan het verkleinen van de verkeersdruk en daarnaast de luchtkwaliteit en de gezondheid van de gebruiker verbeteren.

Het introduceren van een leenfietsstelsel in Oslo wordt gepresenteerd als een manier voor de politiek om iets terug te geven aan de burger. Omdat Clear Channel Outdoor de kosten voor het systeem op zich neemt in ruil voor een reclameconcessie, kost het niet direct belastinggeld. Dat betekent echter niet dat het systeem gratis is. De toekomstige reclame inkomsten worden met het geven van de reclameconcessie ingeruild voor de leenfiets. Op deze manier betaalt een stad indirect voor het systeem.

Systeem van Clear Channel Outdoor dat wordt aangeboden in oa:

Oslo,
Rennes,
Barcelona (Bicing)

In Oslo zijn 120 stations met in totaal 1200 fietsen beschikbaar. In Barcelona is het programma dat hier Bicing heet, een groot succes. Tot maart 2008 wordt het huidige aantal van 1500 fietsen verhoogd naar 6000 fietsen. Rennes heeft 25 stations en 220 fietsen en Stockholm 180 stations met 2000 fietsen.

Systeem

Het SmartBike systeem in Oslo werkt met chipkaarten. De gebruiker kan deze kaart via internet of bij een huurstation bestellen en betaalt daarvoor €9,- per jaar. Dit zijn de totale kosten, aangezien het gebruik verder gratis is. Wel moet er een borg van €200,- worden voorgesloten.

In de stad is een netwerk van afhaalpunten gebouwd die maximaal 300 meter van elkaar liggen. In een zuil is het beeldscherm gebouwd dat gebruikt wordt bij het afhalen van een fiets. Door het gebruik van de chipkaart kan in korte tijd een fiets worden geleend.

De fiets is relatief licht en degelijk. Er is een team 24u per dag paraat voor beheer en onderhoud en voor het aanvullen van de stations als er tekorten dreigen of als rekken te vol worden (het systeem registreert dit en geeft een seintje aan de centrale).

Uit de gebruiksgegevens blijkt dat de fietsen gemiddeld vijftien keer per dag worden gebruikt met een totaal van vier uur per fiets.

In Barcelona is de fiets alleen beschikbaar voor Spanjaarden. Toeristen kunnen de fietsen niet gebruiken. Hier is voor gekozen om de reguliere fietsverhuurders in de stad niet van hun werk te beroven. Een jaarabonnement kost €24,- (de introductieprijs was €6,-); een weekabonnement €1,-. Het eerste half uur is gratis, daarna kost een half uur €0,30. Om de fietsen zoveel mogelijk in roulatie te houden en kort gebruik te stimuleren moet bij gebruik van meer dan twee uur €3,- per uur worden betaald.

In Barcelona rekende men op 30.000 abonnees aan het eind van 2007, maar eind september hadden zich al bijna 90.000 klanten aangemeld. 91% van de ritten eindigt binnen het half uur en zijn dus gratis. Barcelona heeft voor de komende tien jaar ongeveer 22 miljoen euro gereserveerd om het systeem te laten functioneren⁵.

Exploitatie en Mogelijkheden

Het ontwikkelen en onderhouden van het leenfietsstelsel is een complex geheel. Clear Channel Outdoor/Hillenaar verzorgt het gehele systeem, inclusief het stand-by team. Het bedrijf levert het systeem het liefst in ruil voor reclamerechten. Hillenaar geeft aan dit makkelijker te vinden. De manier waarop de reclame-uitingen in de stad worden neergezet is in grote mate flexibel; Hillenaar beseft ook dat het misschien niet wenselijk en mogelijk is om de hele stad vol te zetten metabri's. Het is bijvoorbeeld mogelijk om een aantal grote borden in plaats van een groot aantal kleine borden af te spreken.

Het is ook mogelijk om het systeem zonder reclame door Clear Channel Outdoor te laten neerzetten, maar in dat geval betaalt de stad de kosten. Het systeem wordt dan niet uit reclame-inkomsten gefinancierd.

Om een beeld te krijgen van de kosten van een leenfietsstelsel als er geen reclameovereenkomst tegenover staat, de volgende prijzen: een losse fiets kost €430,- excl btw. Een station voor 10 fietsen €3500,- excl btw zonder installatie. Hillenaar kan alleen een inschatting geven van de kosten voor herverdeling van de fietsen waar rekening mee moet worden gehouden. Naast de werknemers die Hillenaar gebruikt voor het beheren van de bestaande reclame-uitingen en waarvan de taken enigszins uitgebreid zouden kunnen worden, zou in Utrecht ongeveer 1,5 fte extra nodig zijn voor de herverdeling. Dit komt neer op een bedrag van ongeveer €55.000,- per jaar, inclusief auto.

⁵ http://de.wikipedia.org/wiki/%C3%96ffentliches_Fahrrad#Nutzungsstatistik

De levertijd nadat de opdracht is gegeven is voor Clear Channel/Hillenaar naar verwachting zes maanden.

Uit een gesprek met Clear Channel blijkt dat in Barcelona, waar het systeem zonder reclame is neergezet, de stad een bedrag van €185.000,- per maand aan Clear Channel betaalt. Hier is gekozen voor een reclameovereenkomst zonder daar een leenfietsstelsel aan toe te voegen en dit later zelf aan te besteden. Een deel van de kosten worden door Barcelona terugverdiend met de inkomsten uit de verhuur van de fietsen en de abonnementen.

De prijs van €185.000,- is een all-in prijs voor 1500 fietsen en 100 stations: de investering voor en installatie van het systeem, onderhoud en herverdeling, website en klantenservice. Voor de uitbreiding die Barcelona wil, van 1500 naar 6000 fietsen, moet de stad dus drie keer €185.000,- per maand extra betalen. Voor kleinere uitbreidingen van 500 fietsen rekent Clear Channel aan Barcelona €800,- per fiets en €11.760,- per station.

Clear Channel biedt keuzemogelijkheden in hoe het systeem er uiteindelijk precies uit gaat zien (bijvoorbeeld of er met chipkaarten, creditcards of met tags wordt gewerkt, het soort fietsen) en daarmee is het systeem op maat te maken. Ook is een pilot mogelijk, maar dit wordt door Clear Channel Outdoor niet aangeraden. Het systeem werkt pas echt goed bij een dicht netwerk en ruim voldoende fietsen verspreid over de stad.

Clear Channel Outdoor raadt aan om een totaalplan te maken en dat in een keer uit te voeren omdat tussentijdse uitbreidingen voornamelijk op bestuurlijk terrein veel tijd kosten. Bovendien is een goede communicatie van het systeem bij de introductie erg belangrijk. De ervaring leert dat na verloop van tijd mond-op-mond reclame deze taak overneemt.

Van de gemeente wordt gevraagd goed te kijken of het fietssysteem in het reclamebeleid past en om te zorgen dat er een programma van eisen (PvE) is opgesteld. Daarnaast kan de gemeente meehelpen bij een goede afstemming van het bestuurlijk traject en de plannen voor het aan te leggen systeem.

Tabel 26: Voor en nadelen Smartbike

Voordelen	Nadelen
Flexibiliteit en netwerk Reclame-inkomsten dekken de aanleg en exploitatiekosten Brede doelgroep Aan te passen aan eisen	Onderhoudsgevoelig Kosten onderhoud en herverdeling fietsen (afhankelijk van afspraken met leverancier) Vernieling, diefstal

4.4 Vélib' / VéloV

JCDecaux, een groot bedrijf dat ook in Nederland buitenreclame op straatmeubilair en bushokjes maakt, exploiteert in verschillende steden een leenfietsstelsel. In Parijs is sinds juli 2007 het Vélib' systeem operationeel en in Lyon draait sinds enkele jaren VéloV. Beide systemen worden door het bedrijf opgezet en geëxploiteerd in ruil voor de (buiten) reclamerechten in de betreffende stad.

Parijs is het meest recente voorbeeld van de opmars van moderne leenfietsstelsels. Het is groots aangekondigd, maar rechtvaardigt alle media-aandacht alleen al door de schaal van het plan: nog dit jaar komen er 20.600 fietsen beschikbaar en 1450 fietsstations. Het systeem lijkt in de eerste maanden een groot succes te zijn. Er zijn nog maar

Systeem dat wordt geleverd door JCDecaux in oa:

Parijs,
Lyon,
Brussel.

weinig harde gebruikscijfers voorhanden, maar duidelijk is wel dat de Parijzenaars massaal aan het fietsen zijn geslagen. Verschillende bronnen spreken van drie miljoen ritten in de eerste twee maanden en 70.000 mensen met een jaarabonnement. Eind september is het aantal van vijf miljoen ritten gehaald en heeft het aantal abonnees de 100.000 overschreden.

Uit een recent onderzoek in Lyon blijkt dat 32% van de gebruikers de fiets voor werkdoeleinden gebruikt; 60% gebruikt de fiets voor recreatieve doeleinden⁶. Uit een eerder onderzoek⁷ blijkt dat 80% van de gebruikers uit Lyon komt, 55% jonger dan 30 jaar is, 60% man, 56% student of scholier en slechts 1% arbeider. Op de vraag welk vervoermiddel de ondervraagde zou hebben gebruikt als de VéloV er niet was geweest, antwoordde 45% het openbaar vervoer, 6% de fiets, 10% de auto en 37% zou zijn gaan lopen.

Het succes van het systeem blijkt niet alleen uit de eerste cijfers, maar ook uit het feit dat Vélib' in alle media, van kranten tot internet, druk wordt besproken. Op het internet wegen zogenaamde webloggers, vaak kritische burgers die hun mening op het internet plaatsen, de voors en tegens af en burgemeesters van grote steden als Chicago en Moskou laten zich informeren over het systeem.

Dat het invoeren niet probleemloos verloopt blijkt uit berichten over een groter aantal ongelukken tussen fietsers en automobilisten. Het is duidelijk dat de automobilist nog moet wennen aan het grote aantal fietsers dat nu over dezelfde wegen rijdt en vice versa. Daarnaast wordt gesproken over 500 gestolen fietsen en 500 fietsen die kapot zijn gemaakt. Gebruikerservaring in Parijs leert dat een aanzienlijk aantal fietsen gebreken vertoont.

Maar het grootste probleem met het systeem is niet het aantal ongelukken of diefstallen. Bronnen op internet en verschillende getuigenverlagen rapporteren over de enorme inspanning die moet worden geleverd om de fietsen te herverdelen. Er is een duidelijke beweging te zien waarbij stations in bepaalde gebieden na de ochtendspits leegstaan en andere plaatsen waar de fietsen zich ophopen. Ook kampen de stations in de hoger gelegen gebieden met leegstand omdat de Parijzenaar de fiets wel neemt als hij naar beneden gaat, maar niet als hij de berg weer op moet. Ook in Brussel speelt dit probleem.

Systeem

Mensen die een fiets willen gebruiken kopen een abonnement voor een dag, een week of een jaar. Abonnementen voor een dag of een week kun je met een bankpas kopen via een van de schermen bij de stallingen. Een abonnement kost 1 euro voor een dag of 5 euro voor een week. Om het risico van diefstal of onzorgvuldig gebruik in te dammen wordt een borgsom van 150 euro gereserveerd. Met het abonnement is de fiets het eerste half uur gratis. Het tweede half uur kost een euro. Een jaarabonnement van €29,- is te verkrijgen via de website velib.paris.fr.

Exploitatie en Mogelijkheden

JCDecaux heeft aangegeven het systeem in Utrecht te kunnen leveren. Het bedrijf levert het systeem echter niet 'stand-alone'. Een keuze voor het systeem van JCDecaux wordt betaald uit reclame-inkomsten en zou betekenen dat er met het bedrijf moet worden gesproken over een reclamelicentie en over de hoeveelheid reclame die nodig is om het systeem te bekostigen.

Om toch een indruk te krijgen van de kosten van het systeem is JCDecaux gevraagd naar de prijzen van de verschillende onderdelen. Hoewel deze informatie concurrentiegevoelig is,

⁶ Ville & Vélo, september/oktober 2007, blz 8.

⁷ Ville & Vélo, september/oktober 2007, blz 12.

en er niet teveel in detail wordt getreden, worden de volgende cijfers genoemd. Een losse fiets ongeveer €1000,-. Het bedrijf rekent echter per fiets inclusief alle kosten en investeringen (hardware, software en personeel) ongeveer €3000,- per jaar. De fiets wordt in drie jaar afgeschreven.

Een station kost, naast de investering voor de fietsen, €25.000,- voor de bedieningszuil. JCDecaux houdt in de regel 70% aan extra stallingbeugels vrij. Er moet rekening mee worden gehouden dat de uiteindelijke kosten afhankelijk zijn van de grootte van het gewenste systeem.

Afhankelijk van de drukte in Frankrijk met betrekking tot lopende opdrachten en onder voorbehoud verwacht het bedrijf dat de productie- en installatietijd rond de zes maanden zal liggen.

In Parijs is sprake van een zeer grote overeenkomst tussen de stad en JCDecaux. In ruil voor in eerste instantie ruim 1600 abri's met reclame, dat al snel werd uitgebreid tot 5900, verzorgt JCDecaux het systeem. Daarnaast betaalt het bedrijf afhankelijk van de reclame-inkomsten minimaal 3,5 miljoen euro per jaar aan de stad. De stad ontvangt bovendien de inkomsten uit de verhuur van het systeem, een verwachte 30 miljoen euro per jaar. Het hele programma kost JCDecaux naar schatting 90 miljoen euro, maar het bedrijf denkt desalniettemin jaarlijks twaalf miljoen euro winst op de afspraak te maken⁸.

Deze cijfers geven een indruk van de bedragen die er omgaan in de overeenkomst van een leenfietsstelsel gefinancierd door reclameopbrengsten. Natuurlijk moet worden opgemerkt dat Parijs een uitzonderlijke stad is waar de reclameconcessies voor een periode van tien jaar honderden miljoenen euro's waard zijn.

De fietsstations worden door JCDecaux voorzien van reclameborden, zogenaamde abri's van twee vierkante meter, waarvan er in de regel aan beide kanten van het station een wordt geplaatst.

Tabel 27: Voor en nadelen Vélib'/VéloV

Voordelen	Nadelen
Flexibiliteit en netwerk Reclame-inkomsten dekken de aanleg en exploitatiekosten Brede doelgroep	Onderhoudsgevoelig Kosten onderhoud en herverdeling (afhankelijk van afspraken met leverancier) Vernieling, diefstal

4.5 Overige systemen⁹

Nextbike

Een tweede systeem uit Duitsland is Nextbike. Het is in verschillende Duitse steden beschikbaar (onder andere Dresden, Leipzig, Keulen, Neurenberg) en is kortgeleden ook verkocht aan Nieuw-Zeeland. Op verschillende plaatsen in de stad zijn huurlocaties zonder stations en personeel. Na een eenmalige registratie kan de klant per sms-bericht een code opvragen waarmee het slot van de fiets kan worden geopend. De fiets moet naar dezelfde locatie worden teruggebracht of kan op een andere plaats worden achtergelaten (kosten

⁸ Bron; <http://greenjoe.wordpress.com/2007/10/14/velib%E2%80%99-%E2%80%93-freedom-bikes-%E2%80%93-not-free-but-worth-it/>

⁹ Hiervoor is gebruik gemaakt van het Samenvattingschema inventarisatie Fietsleensystemen. SOAB 2006. <http://www.optimum2.org/downloads/estr00001en.pdf>

€25,-). De fietsen hebben een groot reclameoppervlak waarmee hoge inkomsten worden gegenereerd. Hierdoor kunnen lage huurtarieven worden gehanteerd. Het systeem is kopieerbaar naar Nederland.

Citybike

In Wenen wordt de Citybike aangeboden. Bij diverse stations kunnen met behulp van een chipkaart of creditcard fietsen worden gehuurd en teruggebracht. De techniek zit in de stalling. Net als bij de Smartbike en Vélib/VéloV moeten de fietsen regelmatig worden herverdeeld. Het systeem is kopieerbaar naar Nederland.

OYbike

Dit systeem staat in Londen. In de stad staan verschillende uitleenstations. Telefonisch wordt een pincode opgevraagd waarmee de fiets kan worden gehuurd. Het slot zit in het huurstation. Ook bij dit systeem moet de fiets regelmatig worden herverdeeld. Het systeem is kopieerbaar naar Nederland.

4.6 Investing en exploitatie van de verschillende systemen

Op reclame-inkomsten gebaseerde systemen

Een belangrijk verschil tussen de systemen zit in welke partij de kosten van aanleg en exploitatie draagt. Het systeem van JCDecaux wordt gefinancierd door het uitgeven van een reclameconcessie voor een bepaald aantal jaren waarna JCDecaux aanleg en exploitatie op zich neemt. Clear Channel biedt een vergelijkbare formule aan, maar kan het systeem ook stand-alone leveren, waarbij de stad de kosten draagt. Een middenweg is ook mogelijk, waarbij de hoeveelheid reclame die door de stad acceptabel wordt gevonden een deel van het systeem bekostigt en de stad het restbedrag betaalt.

In de formule waarbij een reclamebedrijf het systeem bouwt en onderhoudt, moet goed worden overwogen dat voor een aantal jaren de inkomsten uit reclame worden ingeruild voor de leenfietsen. De investering voor de gemeente bestaat in dit geval niet uit directe kosten, maar uit gedeelde inkomsten.

Als voor een dergelijk systeem wordt gekozen betekent dit dat de organisatie van beheer en onderhoud wordt uitbesteed. Hoewel de bedrijven inmiddels enige jaren ervaring hebben met de systemen, moet worden bedacht dat beheer en onderhoud (reparaties, herverdeling) van fietsen geen core-business is van deze bedrijven.

Een belangrijke les uit verschillende steden waar zo'n systeem bestaat, is dat de leenfiets een marketinginstrument is. In eerste instantie draait het bij deze bedrijven om het genereren van reclameomzet. Daar verdienen zij hun brood mee. Tijdens een van de expertmeetings werd opgemerkt dat het voor de reclamebedrijven telt dat het systeem er is, en in mindere mate dat het systeem ook optimaal werkt. Onderhoud aan en herverdeling van de fietsen kan zeker in de fase waarin het systeem wordt opgebouwd minder prioriteit hebben, terwijl voor de gebruiker juist het feit dat het systeem goed functioneert het belangrijkste is. Het gebruik en daarmee het succes van het systeem hangt in directe mate af van hoe goed het beheer en onderhoud verloopt.

Het verdient daarom aanbeveling om duidelijke en specifieke afspraken te maken over welke prestatie het bedrijf zal leveren, juist ook op het gebied van onderhoud en distributie, uitvalpercentage en beschikbaarheid.

Uitbreiding OV-fiets

Bij de OV-fiets worden in de regel afspraken gemaakt met beheerders van de fietsenstallingen waar de fiets wordt uitgegeven. Daarvoor ontvangt de beheerder €2,30 per rit, de rest gaat naar Stichting OV-fiets. De OV-fiets draait momenteel zodanig dat met de opbrengsten van de verhuur de exploitatie wordt gedekt. Ontwikkeling van het systeem en investeringen in nieuwe infrastructuur vragen echter extra investeringen.

Een uitbreiding van het OV-fiets systeem betekent dat de stad Utrecht, in samenwerking met de Stichting OV-fiets en de NS die het systeem vanaf 1 januari 2008 beheert, afspraken moet maken over wie de investeringskosten draagt. Uitbreiding van de OV-fiets zou niet gepaard gaan met het verlenen van een reclameconcessie ter bekostiging van het systeem. Het niet met elkaar verbinden van de wens om een leenfietsstelsel te ontwikkelen met het uitgeven van een reclameconcessie komt mogelijk de overzichtelijkheid van de consequenties van de keuze voor een bepaald systeem ten goede. Het is op voorhand duidelijk welke investeringen moeten worden gedaan. Daarnaast kan de stad natuurlijk los van de leenfiets aparte afspraken maken over de reclamerechten in Utrecht.

Call a Bike

Het Call a Bike systeem heeft geen vaste stations en vergt daarom een minder grote investering in de infrastructuur van het systeem. Daar staat tegenover dat de fiets duurder in aanschaf is omdat de techniek (slot, elektronica) in de fiets zit.

Ook de Call a Bike zal regelmatig moeten worden herverdeeld en onderhouden. Dit vraagt om de permanente inzet van teams met deze taak. Volgens Deutsche Bahn kost herverdeling en onderhoud ongeveer €200,- per fiets per jaar.

4.7 Voor en nadelen verschillende systemen

Hieronder worden kort de specifieke voor- en nadelen van de verschillende systemen opgesomd.

	Voordelen	Nadelen
OV-fiets	<ul style="list-style-type: none">• Landelijke formule• Eenvoudige fiets• Zowel bemande als onbemande verhuurpunten• Aan te passen aan Utrechtse eisen• Integratie met OV-chipkaart	<ul style="list-style-type: none">• Geen volledig netwerk• Niet ontwikkeld voor korte verhuur• Nog niet kostendekkend• Onbekend bij grote publiek• Niet aantrekkelijk voor grotere afstanden i.v.m. ontbreken versnellingen.
Call a Bike	<ul style="list-style-type: none">• Flexibiliteit in huren en betalen• Netwerk• Geen vaste stallingen nodig	<ul style="list-style-type: none">• Geen dekkend netwerk• Onduidelijke beschikbaarheid• Belangrijke technologische component
Smartbike	<ul style="list-style-type: none">• Reclame-inkomsten dekken de aanleg en exploitatie• Geen grote investeringskosten• Bouw en exploitatie liggen bij een externe partij• Bestaand en getest systeem• Flexibiliteit en netwerk	<ul style="list-style-type: none">• Reclamerechten worden voor een groot aantal jaren ingeruild• Systeem lijkt gratis, maar kost gedeelde reclame-inkomsten• Toename van reclame in het straatbeeld (afhankelijk van

	<ul style="list-style-type: none"> • Systeem aan Utrechtse wensen aan te passen • Met goede prestatieafspraken weinig kans op onverwachte tegenvallers 	<p>afspraken)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visitekaartje van het reclamebedrijf of van de stad?
Vélib' / VéloV	<ul style="list-style-type: none"> • Reclame-inkomsten dekken de aanleg en exploitatie • Geen grote investeringskosten • Bouw en exploitatie liggen bij een externe partij • Bestaand en getest systeem • Flexibiliteit en netwerk • Met goede prestatieafspraken weinig kans op onverwachte tegenvallers 	<ul style="list-style-type: none"> • Reclamerechten worden voor een groot aantal jaren ingeruild • Systeem lijkt gratis, maar kost gedeelde reclame-inkomsten • Toename van reclame in het straatbeeld • Visitekaartje van het reclamebedrijf of van de stad?

5. Deelonderzoek: Fysieke en ruimtelijke inpassing

Als wordt besloten tot de aanleg van een leenfietsstelsel, moet worden gekeken naar de ruimtelijke mogelijkheden die de stad biedt. Een leenfietsstelsel vraagt hoe dan ook ruimte in de stad, hetzij door losse fietsen, hetzij door de stallingpunten die moeten worden gebouwd. Een belangrijke vraag is dan ook of er in de drukke openbare ruimte, met name in de historische binnenstad waar elke vierkante meter optimaal gebruikt moet worden en die dagelijks vele gebruikers kent, plaats is te vinden voor de leenfiets. Het is niet eenvoudig om nóg een functie in dit gebied in te passen.

De gemeente Utrecht streeft ernaar om de schaarse ruimte voor meerdere doeleinden inzetbaar te houden. Een fietsenstalling op straat beperkt de bruikbaarheid tot een enkele functie. De leenfiets zou echter kunnen bijdragen aan een efficiënter gebruik van de openbare ruimte doordat een leenfiets intensiever gebruikt kan worden dan een privé-fiets. Daarmee zou het beslag dat geparkeerde fietsen op de openbare ruimte leggen op den duur af kunnen nemen.

Een leenfietsstation heeft een oppervlak van minimaal 25 m², uitgaande van een station voor 10 fietsen. Een uitgebreid systeem waarbij grofweg elke 300 meter een station moet komen betekent daarmee een aanzienlijk beslag op de openbare ruimte. Daarnaast moet, indien wordt gekozen voor een systeem dat (deels) wordt gefinancierd met extra reclame, rekening worden gehouden met de plaatsing van reclameborden in de directe omgeving van de stations. De precieze vorm en omvang zou in overleg met de leverancier moeten worden bepaald.

Als de stad besluit tot de aanleg van een leenfietsstelsel met als een van de hoofddoelen het winnen van ruimte, moet rekening worden gehouden met het feit dat het systeem in eerste instantie een extra ruimtebeslag zal betekenen. Als het systeem eenmaal goed functioneert wordt deze ruimte weer teruggewonnen.

De aanleg van een grootschalig leenfietsstelsel zal betekenen dat in sommige gevallen bestaande fietsklemmen en/of parkeerplaatsen voor auto's moeten verdwijnen en ingeruild voor een parkeerstation voor leenfietsen. Zo'n ingreep kan grote weerstand opwekken. Maar een dergelijke ingreep is misschien wel noodzakelijk in een poging de verkeersdruk in de binnenstad te verlichten.

De discussie over of er op het maaiveld ruimte is voor de leenfiets kent twee kanten. Vanuit de afdeling Stedenbouw is er de voorkeur om op historische plaatsen, zeker in de binnenstad, de fiets onder de grond of in pandig op te bergen. Op andere plaatsen in de stad waar het ruimtegebruik minder intensief is, zou op het maaiveld wel ruimte zijn voor de leenfiets. Daar staat het bezwaar tegenover dat ondergronds stallen ten koste zou gaan van de herkenbaarheid van het leenfietsstelsel en daarmee van het gebruik.

De Utrechtse Fietsersbond heeft begin 2007 een artikel gepubliceerd waarin wordt onderzocht wat de mogelijkheden en problemen voor een Utrechts systeem van leenfietsen zouden zijn¹⁰. Onder andere is de Fietsersbond in enkele delen van de stad nagegaan of er ruimte zou zijn voor leenfietsstations. Dit levert een groot aantal potentiële plekken op en de conclusie is dan ook dat er ruimte is om een systeem in te passen, zonder dat dit ten koste hoeft te gaan van fiets- of autoparkeerplaatsen. Desalniettemin zouden de stations een aanzienlijk extra beslag op de openbare ruimte leggen. Dit is niet in overeenstemming met

¹⁰ *Utrecht en Velo?*, Fietsersbond, februari 2007. Zie: <http://utrecht.fietsersbond.nl/documenten/2007/utrecht-en-velo.html>

het verlangen de openbare ruimte flexibel inzetbaar te houden en zo min mogelijk te belasten.

Naast het feit dat er ruimte moet worden gevonden voor de fiets is het raadzaam om het leenfietsstelsel in een integraal fietsbeleid in te passen. Daarmee krijgt een leenfietsstelsel een volwaardige plaats in het gemeentebestuur en wordt de leenfiets een pijler in het algemene fietsbeleid. Als de gemeenteraad zegt: dit stelsel willen we op deze schaal, dan zullen de consequenties voor de openbare ruimte daarbij onderkend dienen te worden. Een stelsel dat door reclame-inkomsten wordt betaald, heeft als consequentie dat er meer ruimte voor reclame in de stad moet worden gereserveerd. Aangezien de binnenstad overvol is, betekent het introduceren van de leenfiets dat er op een ander vlak iets ingeleverd moet worden. Dit zal niet altijd zonder weerstand gaan.

Als het over het soort stelsel gaat spreken de experts een voorkeur uit voor een stelsel met vaste stations. Belangrijke voorwaarden zijn dat het stelsel echt kwaliteit moet hebben, duurzaam en betrouwbaar, en dat het altijd beschikbaar en duidelijk aanwezig moet zijn. De plaats van de stallingstations, de kleur van de fiets of hoe het stelsel er precies uit moet zien hangt af van voor welke gebruiksgroepen je het stelsel geschikt wil maken.

In ieder geval is de consensus dat er *op* of *in* de belangrijke, publiekstrekkende bestemmingspunten stallinglocaties moeten zijn, om de simpele reden dat mensen niet bereid zijn om een paar honderd meter te lopen naar de plaats van bestemming of met hun boodschappen. Voor toeristen ligt dit anders. Zij willen de stad bezoeken en nemen daar de tijd voor en hebben daarmee een heel ander doel dan de gebruiker uit Utrecht. Aangezien de binnenstad van Utrecht relatief klein is, en de optimale afstand tussen de huurstations ongeveer 300 meter, zou het aantal verhuurstations in het historische centrum misschien niet eens heel groot hoeven zijn.

Een belangrijke aanbeveling is de keuze voor een stelsel dat echt in de stad is in te passen. Dat betekent dat er bij de leverancier ruimte moet zijn om de fiets en de stations aan te passen aan de Utrechtse wensen. Een partij waarbij die onderhandelingsruimte bestaat is aantrekkelijk voor Utrecht.

Heel belangrijk is de kwestie reclame. Er zijn systemen op de markt die gefinancierd worden uit reclameopbrengsten. Als stad moet je goed nadenken over de vraag hoeveel reclame je in het straatbeeld wil hebben en waar je de reclameobjecten neerzet. Deze discussie zal zonder twijfel gevoerd gaan worden. Daarom is een stelsel aantrekkelijk waarbij het mogelijk is om zelf de verhouding te kunnen bepalen tussen hoeveelheid reclame en kosten voor het stelsel.

6. Deelonderzoek: publieksonderzoek, bedrijven en experts

In dit hoofdstuk worden achtereenvolgens de resultaten van de publieksenquête, de groepsgesprekken en gesprekken met experts besproken. Daarnaast wordt gekeken aan welke eisen een leenfietsstelsel zou moeten voldoen en wat Utrechtse bedrijven belangrijk vinden aan een leenfiets, wil het voor hen een aantrekkelijk vervoermiddel worden.

6.1 Enquêteresultaten en groepsgesprekken

In deze paragraaf worden de respons op de enquêtes (5.1.1), de vraag onder potentiële gebruikers (5.1.2) en de voorwaarden, het gebruik en de prijs (5.1.3) besproken.

6.1.1 Respons

Onder winkelend publiek en automobilisten zijn 168 enquêtes afgenomen, onder gebruikers van de OV-fiets 1833, klanten van de fietsenstallingen van U-stal 214 en onder OV-gebruikers 192. De enquête onder gebruikers van de OV-fiets is verstuurd naar iedereen die in Utrecht in het verleden een OV-fiets heeft gehuurd. De respons onder OV-fiets gebruikers en klanten van U-stal was ver boven de verwachting. De respons bij het winkelend publiek was juist erg laag. De bereidwilligheid bij OV-gebruikers en automobilisten was conform verwachting.

De onderzoeksresultaten van de verschillende gebruiksgroepen zijn gescheiden behandeld om een te groot gewicht van de groep OV-fiets gebruikers in de cijfers te voorkomen.

Van de respondenten is de helft man en de helft vrouw. De groep bestaat voor een groot deel uit jonge mensen: 20% is jonger dan twintig jaar en 50% is tussen de 21 en 40 jaar. 30% is ouder dan 40. Uit de enquêtes blijkt dat een relatief grote groep studenten en scholieren gebruik maakt van het OV om naar Utrecht te komen.

Representativiteit

Het is erg moeilijk om het publiek te ondervragen over een product waar men niet bekend mee is en dat in Utrecht niet bestaat. In dit onderzoek is een groep mensen gevraagd naar meningen over en houdingen ten opzichte van de leenfiets. De enquêtes en interviews vragen naar subjectieve informatie en kunnen daarom niet als een exacte afbeelding van toekomstig gebruik van de leenfiets worden gelezen. Toch is ervoor gekozen een poging te doen om een indicatie te krijgen van het mogelijke gebruik van de leenfiets. In het buitenland bestaan leenfietsstelsels, maar deze zijn vaak van zo recente datum dat er geen betrouwbare gebruiksgegevens beschikbaar zijn. Bovendien is de Nederlandse situatie met z'n hoge fietsgebruik dermate verschillend dat de buitenlandse cijfers weinig tot geen waarde hebben voor de Nederlandse situatie.

De hieronder gepresenteerde cijfers geven dus een beeld en moeten met de nodige voorzichtigheid worden bekeken: het is een inschatting van toekomstig gedrag door mogelijke gebruikers.

Een bijzondere groep respondenten zijn de OV-fietsers. Deze groep is geënquêteerd omdat zij bekend zijn met een van de besproken systemen. Zij kunnen zich waarschijnlijk een relatief goed beeld vormen van de manier waarop zij een leenfietsstelsel zouden gebruiken, beter dan de andere respondenten. Daarmee is de groep OV-fietsers niet representatief voor de gehele onderzoekspopulatie, maar kunnen deze cijfers een belangrijke graadmeter zijn voor toekomstig gebruik door een specifieke gebruikersgroep.

De antwoorden op de vraag naar de eisen voor een leenfietsstelsel zijn goed bruikbaar. Nederlanders kennen het begrip fietsen en de voordelen en ongemakken van het gebruik en worden daarom verondersteld te kunnen zeggen wat belangrijk is aan een stelsel en wat niet.

6.1.2 Vraag naar de leenfiets

Om inzicht te krijgen in de verschillen tussen de gebruikersgroepen wordt een onderscheid gemaakt tussen twee groepen:

- Groep 1: OV-gebruikers, automobilisten en winkelend publiek
- Groep 2: U-stal gebruikers en OV-fietsers

Deze verdeling is gekozen omdat de antwoorden inzicht geven in het verschil in gebruik tussen de groepen. Van groep 2 is bekend dat deze regelmatig fietst, van groep 1 is dat niet zeker. Ook moet worden opgemerkt dat groep 2 gericht is benaderd (via de post of elektronisch) en dat een belangrijk kenmerk (het regelmatige fietsgebruik) bekend was. Groep 1 is op straat geïnterviewd.

Binnen groep 2 wordt onderscheid gemaakt tussen:

- U-stal gebruikers en OV-fietsers uit Utrecht
- U-stal gebruikers en OV-fietsers van buiten Utrecht

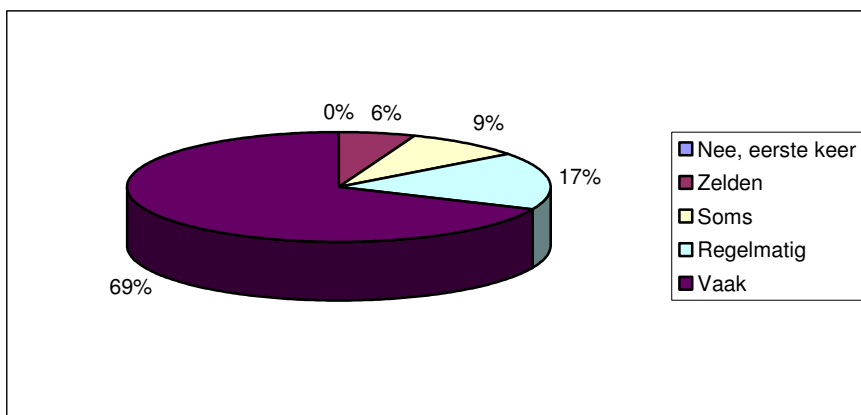
De gebruikers van de U-stallingen komen voornamelijk uit Utrecht; OV-fietsers komen voor het grootste deel van buiten de stad. Het onderscheid werpt licht op de vraag of de leenfiets meer door Utrechters of juist door mensen van buiten de stad zou worden gebruikt. Waar relevant worden de verschillen tussen deze twee subgroepen benadrukt.

Eerst worden enkele algemene kenmerken besproken: welke vervoermiddelen gebruikt men, hoe vaak bezoekt men de stad etc. Daarna wordt van de mensen die zeggen de leenfiets te gaan gebruiken het verwachte gebruik en de eisen waaraan het stelsel moet voldoen besproken.

Enquêteresultaten

Van Groep 1 komt 69% vaak in Utrecht (bijna dagelijks), en 17% regelmatig. Een kleine groep van 6% komt slechts zelden naar Utrecht en 9% soms.

Figuur 1 : Komt u vaker in Utrecht? Groep 1



Niet-Utrechters uit Groep 2 (U-stal en OV-fietsers) bezoeken de stad over het algemeen minder vaak dan Groep 1: het grootste deel van de respondenten komt regelmatig in Utrecht (42%), 14% komt vaak en 11% vrijwel dagelijks. 30% komt soms naar de stad.

Het doel van het bezoek aan Utrecht loopt uiteen. In groep 1 is winkelen een belangrijke reden (21%), maar ook werk (15%), studie/school (21%) en bezoek aan familie en vrienden (9%). 7% komt voor zakelijke doeleinden naar de stad.

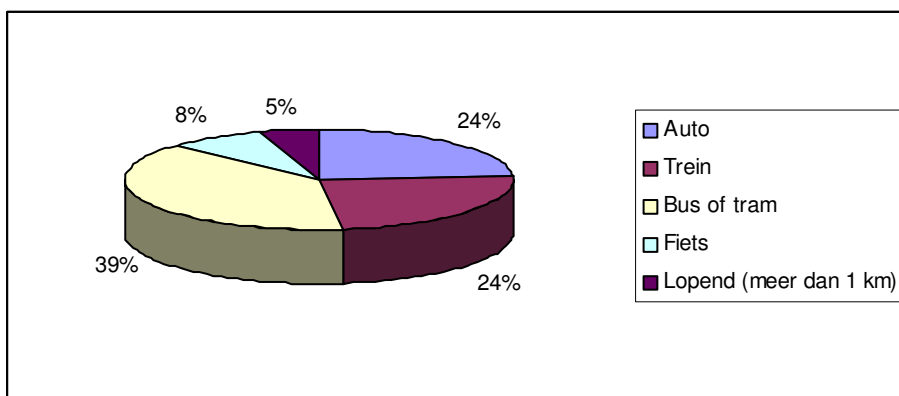
Tabel 1: Wat is het doel van uw bezoek?

	Groep 1		Groep 2	
			Utrechters	Niet-Utrechters
winkelen/boodschappen	112	21%	59%	29%
horeca	33	6%	56%	23%
zakelijk	34	7%	26%	33%
werk	80	15%	39%	37%
studie/school	108	21%	10%	7%
cultuur	24	5%	54%	31%
familie/vrienden	47	9%	49%	59%
naar huis (woonachtig in centrum)	65	12%	85%	0%
anders, nl.	18	3%	3%	4%

Het doel van het bezoek in Groep 2 verschilt enigszins tussen Utrechters en niet-Utrechters en wijkt daarnaast flink af van Groep 1. Met name bezoek met zakelijke en werkdoeleinden liggen significant hoger, naast cultuurbezoek en bezoek aan familie en vrienden. Het is opvallend dat in Groep 1 het aantal studenten/scholieren flink hoger ligt.

Voor 39% van de ondervraagden uit Groep 1 is het laatste vervoermiddel dat werd gebruikt de bus of de tram; een kwart gebruikte de auto en een kwart de trein. 8% van deze groep gaf de fiets als antwoord, voor het grootste deel winkelend publiek.

Figuur 2: Wat is het laatste vervoermiddel dat u vandaag heeft gebruikt? Groep 1



Vervolgens is gekeken of de fiets als vervoermiddel een alternatief was geweest. Door deze gegevens uit te splitsen naar het laatste vervoermiddel dat is gebruikt kan een indruk worden gekregen in welke groep de bereidheid om de fiets te gebruiken het hoogst is. Daarmee wordt een eerste inzicht gekregen in de mogelijke bereidheid om een leenfiets te gebruiken.

Tabel 2: Was de fiets een alternatief geweest?
Uitgesplitst naar laatste vervoermiddel voor Groep 1

	Auto	Trein	Bus/tram	Lopend
Nee	56%	40%	35%	35%
Ja, voor deel buiten Utrecht	4%	12%	10%	0%
Ja, voor deel binnen Utrecht	30%	41%	33%	53%
Ja, volledige reis	10%	6%	21%	12%

Uit deze tabel blijkt dat voor een behoorlijk deel van de ondervraagden de fiets in Utrecht een alternatief was geweest: 30% van de automobilisten had de fiets binnen Utrecht kunnen gebruiken, 41% van de treinreizigers, 33% van de bus/tram gebruikers en 53% van de mensen die lopend naar de stad waren gekomen. Een kleiner deel had de fiets zelfs voor de volledige reis kunnen gebruiken. 56% van de automobilisten geeft aan dat de fiets geen alternatief was geweest. Op grond van deze gegevens kan worden gezegd dat naar verwachting, onafhankelijk van het soort vervoer, er vrij veel potentie is voor het gebruik van een (leen)fiets. Onder wandelaars en mensen die met de trein komen is dit potentieel iets groter dan onder automobilisten.

Vraag naar een leenfiets

Uit de antwoorden op de concrete vraag of iemand gebruik zou maken van een leenfiets blijkt dat het voor respondenten moeilijk is om dit met zekerheid te zeggen. Dit geldt in sterkere mate voor Groep 1 (automobilisten, winkelend publiek, OV-gebruikers); U-stallers en OV-fietsers (Groep 2) schatten de kans dat zij de leenfiets gaan gebruiken hoger in.

Een groot deel van de eerste groep (28%) zegt 'misschien'. Toch zegt gemiddeld 9% dat het zeer waarschijnlijk is dat ze de leenfiets gaan gebruiken, waarvan fietsers en wandelaars het vaakst (17% en 18%). 16% zegt waarschijnlijk de leenfiets te gaan gebruiken. 19% lijkt het onwaarschijnlijk, voor een belangrijk deel fietsers – zij hebben immers al een fiets. Maar ook automobilisten geven duidelijk vaker aan geen gebruik te gaan maken van een leenfiets.

*Tabel 3: Zou u gebruik maken van een leenfiets?
Uitgesplitst naar laatste vervoermiddel voor Groep 1*

	Auto	Trein	Bus/tram	Fiets	Lopend	Totaal
Zeer waarschijnlijk	11%	7%	9%	17%	18%	9%
Waarschijnlijk	9%	15%	22%	10%	18%	16%
Misschien	19%	46%	27%	17%	12%	28%
Onwaarschijnlijk	18%	18%	15%	38%	29%	19%
Zeer onwaarschijnlijk	43%	13%	28%	17%	24%	28%

De vraag of de respondent gebruik zou gaan maken is ook aan Groep 2 voorgelegd. Uit onderstaande tabel blijkt dat met name onder niet-Utrechters het verwachte gebruik van de leenfiets een stuk hoger ligt dan bij Groep 1: 37% zegt de leenfiets zeer waarschijnlijk te gaan gebruiken en 27% waarschijnlijk. Ook ligt voor deze groep het verwachte gebruik een stuk hoger dan voor Utrechters. Daarmee is een belangrijke potentiële gebruikersgroep geïdentificeerd: OV-fiets gebruikers en niet-Utrechters die nu hun fiets bij U-stal stallen. Utrechters met een fiets in een U-stal stalling of die gebruik maken van de OV-fiets zijn een stuk minder geneigd om een leenfiets te gaan gebruiken.

Tabel 4: Zou u gebruik maken van een leenfiets?

	Utrechters	Niet-Utrechters
Zeer waarschijnlijk	17%	37%
Waarschijnlijk	12%	27%
Misschien	23%	24%
Onwaarschijnlijk	24%	10%
Zeer onwaarschijnlijk	23%	3%

Bijna de helft van de ondervraagden in Groep 1 geeft aan waarschijnlijk *geen* gebruik te gaan maken van een leenfiets. Deze groep is gevraagd naar de reden hiervoor.

Tabel 5: Waarom zou u geen gebruik maken van een leenfiets?

Niet nodig/ik heb een fiets	69	42%
Kosten	2	1%
Teveel gedoe	24	15%
Gebruik liever auto	11	7%
Gebruik liever brommer	0	0%
Gebruik liever OV	25	15%
Ik loop liever	2	1%
Tegen dit project	0	0%
Combinatie van antwoorden	32	19%

De meest voor de hand liggende reden is dat iemand al over een fiets beschikt. Tegen de verwachting in geeft slechts 1% de te verwachten kosten als reden. Teveel gedoe (15%) is een belangrijke reden, net als mensen die liever met het OV reizen (15%).

Gebruiksdoelen

Op de vraag waarvoor Groep 1 de leenfiets denkt te gaan gebruiken, antwoordt 44% om te winkelen. Onder de respondenten in Groep 1 blijkt 37% de leenfiets te willen gebruiken om naar de universiteit of school te gaan, een veel groter deel dan in Groep 2.

Tabel 6: Waarvoor zou u de leenfiets eventueel gebruiken?
Respondenten die aangeven het gebruik te overwegen in Groep 1 en Groep 2

	Groep 1	Groep 2	
		Utrechters	Niet-Utrechters
Winkelen/boodschappen	44%	19%	24%
Bezoek aan restaurant of café	28%	20%	23%
Zakelijk	23%	8%	38%
Woon-werk	12%	8%	14%
Naar universiteit of school	37%	4%	9%
Cultuur (museum/theater/bioscoop)	20%	18%	32%
Familie en/of vrienden	25%	25%	54%
Naar huis (woont in centrum)	12%	13%	0%
Anders, nl.	6%	8%	4%

De belangrijkste verschillen met Groep 2 liggen in minder gebruik voor winkelen en minder voor vervoer naar universiteit en school. Niet-Utrechters zouden de leenfiets duidelijk meer gebruiken voor zakelijke doeleinden (38%) en om cultuur (32%) of familie en vrienden (54%) te bezoeken. Een relatief klein deel (14%) zou de fiets voor woon-werkverkeer gebruiken.

Uit deze cijfers ontstaat een enigszins gemengd beeld, met een enkele uitschieter. De leenfiets zou door niet-Utrechters voornamelijk incidenteel worden gebruikt, voor zakelijke ritten en uitjes in de stad (cultuur, sociaal bezoek). De niet-Utrechter die regelmatig in Utrecht komt is een potentiële gebruiker van een toekomstig leenfietsstelsel. Over het algemeen kan worden gezegd dat de leenfiets voor incidenteel gebruik zal worden ingezet. Uit deze cijfers blijkt dat de fiets niet in eerste instantie wordt geassocieerd met woon-werkverkeer. Daarom is in de groeps gesprekken nadrukkelijk gevraagd waarom niet en onder welke voorwaarden eventueel wel.

Groepsgesprekken

In het groeps gesprek waren geen 'toeristen' aanwezig, wel Utrechters en mensen die regelmatig naar de stad komen vanuit bijvoorbeeld Bussum en Amstelveen. Uit het gesprek bleek dat de incidentele gebruiker andere eisen stelt dan de regelmatige gebruiker. Deze laatste groep heeft over het algemeen een eigen fiets en is daarom minder snel geneigd een leenfiets te gebruiken. Toch zou ook deze groep in bepaalde gevallen de leenfiets pakken. Bijvoorbeeld als de eigen fiets een lekke band heeft of is gestolen. Er is echter ook een groep die een eigen goede fiets heeft, maar aarzelt deze in de stad te gebruiken vanwege het diefstal- en vandaliserisico. Deze goede, dure fiets wordt in een schuurtje of in huis gehouden en gebruikt voor recreatieve doeleinden. Een leenfiets zou voor hen een uitkomst zijn voor de korte dagelijkse stadsritjes en een alternatief voor een tweede 'straatfiets'. Ook zouden de bewoners van Utrecht de leenfiets gebruiken als er bezoek is. Belangrijke voorwaarde is in alle gevallen de prijs. Die moet concurreren met de kosten voor een oude fiets op straat. Een systeem waarbij het eerste half uur gratis is zou deze groep tot gebruik bewegen. Over de eisen die er aan het systeem worden gesteld volgt verderop meer.

Samenvattend

De resultaten uit de publieksenquête en de groeps gesprekken worden door de experts onderschreven. Ook zij denken dat de leenfiets met name voor de incidentele gebruiker interessant is en onder voorwaarden voor de regelmatige gebruiker. Daarnaast zullen toeristen de leenfiets kunnen gebruiken om zich te vervoeren naar de verschillende bezienswaardigheden in Utrecht, zoals het museumkwartier.

Omdat vrijwel elke Nederlander een eigen fiets heeft verwachten de experts niet dat de Utrechter massaal naar de leenfiets zal grijpen. Het zou gaan om gebruik ter vervanging van een kapotte fiets of om bezoek mee te kunnen vervoeren.

Het doel waarvoor de fiets gebruikt zal gaan worden hangt sterk samen met het soort systeem dat wordt gekozen. Als de OV-fiets wordt uitgebreid is de verwachting dat het systeem meer voor zakelijk en woon-werk doeleinden zal worden gebruikt. Als er een systeem wordt gebouwd met door de hele stad vele uurstations, dan is de verwachting dat de fiets ook meer voor andere doeleinden zal worden gebruikt.

6.1.3 Voorwaarden, gebruik en prijs

Om een beeld te krijgen van wat het publiek belangrijk vindt aan een leenfiets is aan de respondenten gevraagd welke voorwaarden voor hen belangrijk zijn. Deze vraag is alleen gesteld aan de respondenten die in de enquêtes aangaven te verwachten de leenfiets te gaan gebruiken.

Uit tabel 7 blijkt dat beschikbaarheid (63%) van de fiets op elk moment, weinig gedoe bij het huren/lenen (61%) en de betaalbaarheid¹¹ (63%) de belangrijkste voorwaarden zijn voor respondenten uit Groep 1. Uit het feit dat er een grote groep is die betaalbaarheid noemt, terwijl er ook de mogelijkheid is om 'gratis' te antwoorden, kan worden afgeleid dat de potentiële gebruiker bereid is te betalen voor het gebruik van de fiets. Verderop zal concreet worden besproken hoeveel de gebruiker bereid is te betalen.

Tabel 7: Aan welke voorwaarden zou een leenfiets moeten voldoen? Meerdere antwoorden mogelijk.

	Groep 1	Groep 2	
		Utrechters	Niet-Utrechters
Gratis	41%	10%	10%
Betaalbaar	55%	40%	74%
Altijd beschikbaar	63%	42%	70%
Mogelijkheid tot reserveren	15%	8%	13%
Goede kwaliteit fiets/comfortabel	26%	25%	51%
Kinderzitje	5%	4%	4%
Zonder abonnement te gebruiken	26%	15%	16%
Weinig gedoe	61%	45%	77%
Mooi ontwerp	3%	2%	2%
Anders, nl.	4%	3%	9%

De respondenten in Groep 2 hebben een oplossing gevonden voor het stallen van hun fiets (in de U-stal) of zij gebruiken de OV-fiets. Het is interessant om te zien welke voorwaarden het gebruik van een leenfiets (ter vervanging van of aanvulling op de bestaande fietsoplossingen) aantrekkelijk zouden maken dus is deze vraag ook aan hen voorgelegd.

Net als bij Groep 1 springen betaalbaarheid (40% voor Utrechters en 74% voor niet-Utrechters) en beschikbaarheid (42% respectievelijk 70%) er uit, net als weinig gedoe (45% respectievelijk 77%). Op al deze punten is er een opmerkelijk verschil tussen Utrechters en mensen van buiten de stad. Wellicht is de beschikbaarheid minder van belang voor bewoners van de stad omdat zij alternatieve vervoermiddelen hebben. Voor het verschil op betaalbaarheid en weinig gedoe is op basis van de enquête geen verklaring te geven.

Verdere analyse van de cijfers laat zien dat de mensen die 'misschien' hebben gezegd op de vraag of zij de leenfiets zullen gaan gebruiken, een nog uitgesprokener belang hechten aan een leenfiets die betaalbaar is, met weinig gedoe en altijd beschikbaar.

¹¹ Opvallend is dat het kostenaspect nauwelijks genoemd werd bij de vraag waarom men geen gebruik zou willen maken van de OV-fiets (zie tabel 5 op pagina 26), terwijl de betaalbaarheid wel als belangrijke voorwaarde wordt genoemd bij een fietsleensysteem.

Hoe vaak zou de leenfiets worden gebruikt?

Aan beide groepen is gevraagd hoe vaak ze de fiets in hun dagelijks leven denken te gaan gebruiken. Er is onderscheid gemaakt tussen het gebruik voor ritjes korter dan vijf kilometer en als de fiets de hele dag gebruikt kan worden.

Ongeveer de helft van de respondenten in Groep 1 denkt de leenfiets dagelijks tot wekelijks te zullen gebruiken. De rest van de respondenten zou de fiets slechts incidenteel lenen.

Uit de antwoorden van Groep 2 blijkt dat er weinig verschil is in de te verwachten frequentie van gebruik tussen Utrechtse en niet-Utrechtse. Wat echter wel belangrijk is om op te merken, is dat deze groepen de fiets beduidend minder vaak voor dagelijks of wekelijks gebruik denken aan te wenden dan de groep automobilisten, winkelend publiek en OV-gebruikers hierboven. Daar scoorden dagelijks, 1-3 keer per week en wekelijks respectievelijk 8%, 22% en 19%; de U-stal en OV-fiets gebruikers scoren duidelijk lager. De nadruk ligt bij deze laatste groep veel meer op incidenteel gebruik (een enkele keer per maand tot enkele keren per jaar).

Tabel 8: Hoe vaak denkt u de leenfiets te gaan gebruiken voor een rit korter dan vijf kilometer?

	Groep 1	Groep 2	
		Utrechters	Niet-Utrechters
Dagelijks	8%	1%	1%
1-3 keer per week	22%	6%	5%
Wekelijks	18%	14%	5%
1-3 keer per maand	14%	21%	17%
Maandelijks	17%	16%	17%
Enkele keren per jaar	14%	40%	53%
Nooit	5%	2%	2%

Vervolgens is de vraag voorgelegd hoe vaak men de fiets verwacht te gebruiken als er een hele dag gebruik van kan worden gemaakt (tabel 9). Dan blijkt dat er erg weinig verschil is tussen de twee verschillende mogelijkheden: de percentages voor korte ritten en daggebruik zijn praktisch gelijk (zie tabel 8 en 9). Er is een opmerkelijk verschil tussen Groep 1 en 2 in het aantal respondenten dat de fiets enkele keren per jaar denkt te zullen gebruiken.

Het geringe verschil in percentages tussen tabel 8 en 9 kan worden veroorzaakt door het gegeven dat het voor de respondenten niet goed mogelijk was om nu al te bepalen of een leenfiets in de toekomst voor kortere ritten of juist de hele dag zou worden gebruikt. De antwoorden op de gestelde vraag kunnen daarom worden gelezen als een voorzichtige indicatie van de frequentie waarmee de respondenten de fiets denken te gaan gebruiken: incidenteel, maandelijks, wekelijks of vaker.

Tabel 9: Hoe vaak denkt u de leenfiets te gaan gebruiken als u er een hele dag gebruik van kan maken?

	Groep 1	Groep 2	
		Utrechters	Niet-Utrechters
Dagelijks	11%	2%	2%
1-3 keer per week	22%	7%	6%
Wekelijks	19%	11%	5%
1-3 keer per maand	14%	16%	15%
Maandelijks	17%	20%	16%
Enkele keren per jaar	12%	40%	55%
Nooit	4%	3%	2%

Groepsgesprekken

De belangrijkste conclusie uit de groepsgesprekken in aanvulling op de enquêteresultaten is dat er een groot verschil is in de eisen die forensen stellen aan een leenfietsstelsel ten opzichte van de incidentele gebruiker (toeristen en Utrechters).

Men denkt dat de fiets voornamelijk als gelegenheidsfiets zal worden gebruikt. Zoals gezegd zou de fiets als alternatief kunnen dienen voor een oude stadsfiets waarmee de dagelijkse ritjes door de stad worden gemaakt: voor boodschappen of om naar de kroeg of het theater te gaan.

De consensus onder de deelnemers aan de groepsgesprekken is dat het lastig zal zijn om mensen van hun eigen fiets te krijgen. Zij zien belangrijke drempels in ingewikkelde registratieprocedures en hoge kosten. Voorwaarden die de leenfiets aantrekkelijk zouden maken zijn een herkenbare, eenvoudige fiets, een laagdrempelige registratieprocedure, de mogelijkheid om bagage mee te kunnen nemen en goede flankerende maatregelen als veilige fietspaden, tunnels onder drukke kruispunten en duidelijke bewegwijzering, met name vanaf transferia en OV-punten naar het centrum.

Welke prijs wil de gebruiker betalen?

De respondenten in het publieksonderzoek vinden de belangrijkste eisen aan een leenfiets dat deze zonder veel gedoe, op een makkelijke manier is te lenen, dat de fiets betaalbaar moet zijn en dat de fiets op elk moment beschikbaar moet zijn en daarmee betrouwbaar. Ook een goede kwaliteit is van belang, maar hoe de fiets er uit komt te zien, het ontwerp, lijkt minder belangrijk.

Naast deze punten is gevraagd welke prijs men bereid is te betalen voor het gebruik. Er is onderscheid gemaakt tussen de prijs voor ritten korter dan vijf kilometer en de prijs die men bereid is te betalen als de fiets de hele dag kan worden gebruikt. Daarbij is in de twee gebruikersgroepen specifiek gekeken naar eventuele verschillen in de prijs die men bereid is te betalen tussen de groep mensen die de fiets voor zakelijke en woon-werkdoeleinden wil gebruiken en naar respondenten die de fiets 'misschien' zullen gaan gebruiken. Het is daarbij de vraag of deze laatste groep meer belang hecht aan de prijs en of daarmee de prijs een bepalende factor kan zijn om deze groep over de streep te trekken om de fiets te gaan gebruiken.

Tabel 10: Welke prijs zou u bereid zijn te betalen voor een ritje korter dan vijf kilometer?
Groep 1

	Alle geënquêteerden	Zakelijk en woon-werk	Misschien
0,-	22%	22%	30%
t/m 0,50	7%	6%	6%
t/m 1,-	29%	28%	29%
t/m 2,50	26%	35%	21%
Meer dan 2,50	14%	9%	14%

Tabel 11: Welke prijs zou u bereid zijn te betalen als u de fiets de hele dag kunt gebruiken?
Groep 1

	Alle geënquêteerden	Zakelijk en woon-werk	Misschien
0,-	21%	20%	24%
t/m 1,-	5%	6%	8%
t/m 2,50	18%	30%	21%
t/m 5,-	47%	41%	35%
Meer dan 5,-	9%	4%	12%

Uit de onderzoeksgegevens blijkt dat er weinig verschil is tussen de groepen. De groep die zegt de fiets misschien te zullen gebruiken geeft iets vaker aan liever niets te betalen voor het gebruik, maar er is niet sprake van een significant verschil. Zakelijke gebruikers en respondenten die de fiets voor woon-werkverkeer willen gebruiken lijken bereid een iets hogere prijs te betalen. Voor een rit korter dan vijf kilometer lijkt een bedrag van €1,- voor het grootste deel acceptabel. Van alle geënquêteerden is iets minder dan de helft bereid maximaal €5,- te betalen voor een hele dag.

Deze vragen zijn ook voorgelegd aan Groep 2, de U-stallers en OV-fietsers. Het belangrijkste verschil met Groep 1 is dat Groep 2 over de hele linie bereid lijkt meer te betalen voor een leenfiets. Slechts ongeveer vijf procent wil niet betalen voor een leenfiets tegenover ruim 20% bij automobilisten, winkelend publiek en OV-gebruikers. Mogelijk hangt dit samen met het feit dat zij gewend zijn te betalen voor het gebruik en het stallen van de fiets (de OV-fiets kost €2,85 per dag) en dit prijsniveau als referentiekader nemen.

35% van de Utrechters is bereid om €1,- te betalen voor een rit korter dan vijf kilometer net als 26% van de niet-Urechters; 40% tot 47% zelfs maximaal €2,50. Er is geen significant verschil met zakelijk en woon-werk of 'misschien'. Niet-Urechters zijn over de hele linie bereid meer te betalen dan inwoners van Utrecht.

*Tabel 12: Welke prijs zou u bereid zijn te betalen voor een ritje korter dan vijf kilometer?
Onderscheid naar zakelijk en woonwerk en mensen die misschien de leenfiets gebruiken.
Groep 2*

	Alle geënquêteerden		Zakelijk en woonwerk		Misschien	
	Utrechters	Niet-Utrechters	Utrechters	Niet-Utrechters	Utrechters	Niet-Utrechters
0,-	4%	6%	6%	1%	4%	2%
t/m 0,50	10%	3%	14%	4%	9%	2%
t/m 1,-	35%	26%	35%	25%	36%	26%
t/m 2,50	40%	47%	41%	49%	40%	50%
Meer dan 2,50	11%	18%	4%	21%	11%	19%

Ook uit onderstaande tabel blijkt dat deze groep over de hele linie bereid is meer te betalen dan Groep 1. Een prijs van €5,- per dag lijkt voor ruim de helft acceptabel, waarbij iets meer niet-Utrechters bereid zijn dit bedrag te betalen dan Utrechters.

*Tabel 13: Welke prijs zou u bereid zijn te betalen als u de fiets de hele dag kunt gebruiken?
Onderscheid naar zakelijk en woonwerk en mensen die misschien de leenfiets gebruiken.
Groep 2*

	Alle geënquêteerden		Zakelijk en woonwerk		Misschien	
	Utrechters	Niet-Utrechters	Utrechters	Niet-Utrechters	Utrechters	Niet-Utrechters
0,-	5%	1%	4%	1%	8%	2%
t/m 1,-	3%	2%	8%	2%	2%	2%
t/m 2,50	30%	26%	35%	28%	26%	28%
t/m 5,-	57%	63%	47%	64%	57%	66%
Meer dan 5,-	5%	4%	6%	4%	6%	3%

Een belangrijke constatering in het groepsgesprek is dat de forens het gebruik van de leenfiets pas overweegt als de prijs concurrerend is met het houden van een eigen fiets in de U-stalling. Deze oplossing kost volgens de berekening die de forens maakt grofweg €100,- per jaar (€55,- voor de stalling en de rest voor onderhoud en reparaties). Een dergelijk prijsniveau maakt de leenfiets tot een echt alternatief voor de forens: een zorgenvrije fiets.

Samenvattend

De belangrijkste voorwaarden die potentiële gebruikers stellen zijn betaalbaarheid, beschikbaarheid en 'weinig gedoe'. Een prijs van €1,- voor korte ritten en ongeveer €3,- voor een hele dag lijkt realistisch.

6.2 Programma van Eisen

Groepsgesprek

In de groepsgesprekken is dieper ingegaan op de eisen die de potentiële gebruiker aan een systeem van leenfietsen stelt. De belangrijkste eisen die in de enquête worden aangegeven worden ook in deze gesprekken genoemd, maar er zijn enkele aanvullende opmerkingen.

Zoals eerder beschreven is er een belangrijk onderscheid in de eisen die de forens stelt aan de leenfiets en die incidentele gebruikers als toeristen stellen. Forensen hebben een fiets dagelijks nodig en willen een concurrerend geprijsde, betrouwbare fiets. De leenfiets moet zoals gezegd concurreren met de oplossing die veel forensen kiezen: een eigen fiets in de stallingen van U-stal of NS.

De belangrijkste voorwaarde naast de prijs is dat de fiets uiterst betrouwbaar en altijd beschikbaar moet zijn. Het is voor deze groep onacceptabel als er bij aankomst op het station of na een werkdag geen fiets beschikbaar is en daardoor de trein zou worden gemist. Daarnaast moet het systeem mooi, simpel en snel in het gebruik zijn. Integratie van het registratie- en betalingssysteem in een soort mobiliteitspas (zoals de OV-fiets met de NS-kaart) is zeer wenselijk terwijl ingewikkelde registratieprocedures met GSM of creditcard een drempel vormen voor veel potentiële gebruikers.

Een voordeel van de OV-fiets is dat het geïntegreerd is met een bestaande pas (de NS-kaart) en er geen borg moet worden betaald. Als de leenfiets op een vergelijkbare manier beschikbaar is, bijvoorbeeld door integratie met de NS chipcard of een mobiliteitspas, zou dat het gebruik bevorderen.

Volgens de deelnemers aan de gesprekken verbeteren vaste stations de duidelijkheid en gaan deze chaos in het straatbeeld tegen. Het uiterlijk wordt belangrijk genoemd, maar de meningen verschillen over of het een degelijke, eenvoudige fiets moet zijn (a la OV-fiets) of een moderne, hippe fiets (a la de VéLib'). Reclame op de fiets of bij de stallingen laat de meeste mensen onverschillig, al is dit voor een enkeling reden om niet met de leenfiets te reizen.

Een laatste belangrijke conclusie is dat de aantrekkelijkheid en daarmee het succes van het systeem zou worden vergroot als er wordt geïnvesteerd in goede fietspaden en kruispunten zonder oponthoud.

Expertmeeting

Uit deze expertmeeting met mensen die vanuit hun professionele leven veel met de fiets bezig zijn klinken kritische geluiden over de bestaande leenfietsystemen, hoewel de meesten voor het stimuleren en ontwikkelen van het fietsgebruik zijn, al dan niet door middel van een systeem van leenfietsen.

De consensus is dat je met zo'n systeem het fietsparkeerprobleem in een stad als Utrecht niet oplost, hooguit een klein beetje verlicht. De gemiddelde Utrechter zal de fiets incidenteel gebruiken. Voor toeristen en bezoekers is het echter een uitkomst omdat de bestaande fietsverhuur capaciteit weliswaar voldoende is, maar het huren omslachtig en de locaties verspreid over de stad of onvoldoende bekend.

Nederland heeft traditioneel op fietsgebied een grote voorsprong op de omliggende landen, maar dreigt deze voorsprong te verliezen nu op grote schaal en in hoog tempo leenfietsystemen verrijzen. Het is voor Nederland als fietsland van belang om mee te gaan

in deze ontwikkeling. Niet door eenvoudig een systeem te kopiëren, maar door een stap te zetten in de ontwikkeling naar een tweede generatie leenfietsen, die een groot deel van de huidige problemen oplost en omzeilt. Een van de deelnemers deed de voorspelling dat over vijf jaar Europa vol staat met leenfietsssystemen.

De bestaande leenfietsssystemen kennen grotere problemen dan op het eerste gezicht lijkt. Bijvoorbeeld het Parijse VéLib' kampt met grote herdistributie problemen. Dit geldt ook voor andere steden. Het kost veel inspanning om ophopingen van fietsen op bepaalde locaties weg te werken en onderbezette locaties aan te vullen. Hoewel er in Parijs twaalf busjes rondrijden om de fietsen te herverdelen staat gemiddeld 30% van de stations leeg. In Wenen hebben ze dit probleem het best onder controle, maar staat nog altijd 12% leeg¹². Het is van groot belang deze problemen op te lossen voor een Utrechts systeem wordt gebouwd, omdat dergelijke problemen het succes, zeker op de langere termijn, in de weg kunnen staan.

Ook is proefondervindelijk vastgesteld dat veel fietsen gebreken vertonen als kapotte verlichting, lekke banden en losse kettingen.

De experts wijzen erop dat er in de Franse contracten met JCDecaux weinig concrete afspraken zijn gemaakt over herverdeling van fietsen. Ook over de reparatie van fietsen en de termijn waarop dit moet gebeuren zijn geen harde prestatieafspraken gemaakt. Het advies vanuit de experts is dan ook om in een eventueel contract met de exploitant duidelijke, concrete en meetbare afspraken te maken over percentages leegstand en kapotte fietsen.

De experts raden aan om bij het kiezen van een systeem goed te letten op de variabele kosten. De kosten voor herdistributie en onderhoud van de fietsen kunnen hoog uitvallen als deze zaken niet goed geregeld zijn en er bijvoorbeeld aanvullende maatregelen moeten worden genomen. Over de variabele kosten van het systeem moeten dus, net als over de vaste kosten, van tevoren duidelijke afspraken worden gemaakt.

De verwachting is dat als er een contract wordt gesloten met een reclamebedrijf om het systeem te leveren en te exploiteren, dat zij dit goed zullen onderhouden. De staat van bushokjes enabri's die in beheer zijn van firma's als JCDecaux, CBS Outdoor en Clear Channel is namelijk over het algemeen uitstekend. Toch is ook hier een kritische noot op zijn plaats: het fietssysteem is niet de core-business van dit soort bedrijven. Voor hen geldt dat de inkomsten uit reclame zijn afgesproken. De kosten van een leenfietsstelsysteem zijn echter variabel. Dit betekent dat ze hoger uit kunnen vallen dan van tevoren beraamd. Deze extra kosten gaan ten koste van de winst en worden daarom liever niet gemaakt. Als er onduidelijke afspraken zijn kan het betekenen dat op onderhoud en herdistributie bezuinigd wordt. De experts pleiten in dit verband voor prikkels in het contract om het systeem in optimale vorm te houden.

Los van de problemen die zich bij een leenfietsstelsysteem kunnen voordoen is de consensus dat de systemen her en der schwing geven aan de fietscultuur. In Nederland is de situatie volledig anders, met hoog fietsbezit, maar ook hier zou een leenfietsstelsysteem voor nieuw elan kunnen zorgen. Er zijn twee voorkeuren. Ten eerste het uitbreiden van de OV-fiets, waarbij de fiets weer bij een/het OV-fietspunt moet worden afgeleverd. Dit ondervangt het probleem van de herdistributie en zorgt ervoor dat het systeem betrouwbaar is. Een breder gedragen voorkeur gaat uit naar een systeem met vaste verhuurstations dat in de hele stad beschikbaar is. Dan moet het systeem aan een aantal voorwaarden voldoen.

¹² Bron: eigen onderzoek Luud Schimmelpennink.

- Mooi product
- Degelijk
- Betrouwbaar
- Netwerk
- Gebruiksvriendelijk
- Eenvoudige registratie en betaling, liefst geïntegreerd in bestaand systeem
- Simpel, sterk slot
- Mogelijkheid om bagage te vervoeren
- Handhaving op misbruik

De verwachting is dat het systeem nieuwe gebruikersgroepen zal creëren en dat er een kritische massa nodig is om het systeem tot een succes te maken. Deze bereik je alleen door de leenfiets groot in de markt te zetten. Daarnaast zijn bepaalde prikkels nodig om het gebruik aantrekkelijk te maken. Genoemd worden printbare routekaarten bij de leenstations en een soort fiets navigatiesystemen die je automatisch naar een geschikt station leiden.

6.3 Interviews Utrechtse bedrijven

De grote werkgevers in Utrecht hebben over het algemeen hun vervoerszaken op orde. Dit wil zeggen dat het hen lukt om de vervoersbewegingen van werknemers en bezoekers redelijk efficiënt te organiseren. Voor de meeste organisaties geldt dat het grootste deel van de werknemers met de auto komt. Zeker voor de grote adviesbureaus met klanten in de hele regio geldt dat de auto het aangewezen en onmisbare vervoermiddel is. Een klein deel van de werknemers komt met het openbaar vervoer. Zij maken gebruik van bestaande bus- en tramlijnen. Deze sluiten goed aan op de trein en zijn comfortabel en over het algemeen betrouwbaar. Voor de Uithof geldt dat het openbaar vervoer tijdens de spitsuren zeer vol is. Het UMC noemt dit problematisch en het weerhoudt de organisatie ervan het gebruik van de bus boven de auto extra te stimuleren.

Vrijwel elke organisatie biedt de werknemer de mogelijkheid om onder fiscaal gunstige voorwaarden een fiets aan te schaffen. Ook worden zakelijke fietskilometers vergoed. Een enkel bedrijf heeft een bedrijfsfiets of –auto die gebruikt kan worden om tussen verschillende locaties heen en weer te rijden.

Voor de bedrijven geldt dat zij zich nog weinig kunnen voorstellen bij een leenfietsstelsel. Op voorhand lopen zij daarom niet over van enthousiasme. Verschillende bedrijven geven echter aan dat ze graag de mogelijkheden willen bespreken als duidelijk wordt om welk systeem het gaat en hoe het er precies uit gaat zien. Want hoewel er op dit moment geen grote behoefte lijkt te bestaan aan een leenfiets, staan de bedrijven niet afwijzend tegenover een extra vervoersmogelijkheid.

De Universiteit Utrecht geeft aan dat voor personeel en bezoekers die met de auto komen het gebruik van openbaar vervoer en de fiets een goed alternatief kan zijn. Zij geeft aan dat in het bijzonder een uitbreiding van het systeem van OV-fietsen zeer wenselijk zou zijn. Met name vanaf het dichtbij gelegen station Bunnik en mogelijk ook vanuit een toekomstig transferium in de buurt. Het gaat er daarbij vooral om de bereikbaarheid van de Uithof te verbeteren. Een ander bedrijf dat aangeeft echt geïnteresseerd te zijn in het gebruik van de leenfiets is Price Waterhouse Coopers. Zij willen als er een systeem komt graag praten over de mogelijkheden.

BDO en Sara Lee/Douwe Egberts zijn niet geïnteresseerd. Het UMC geeft aan dat de vraag niet bestaat in de organisatie. Fortis denkt dat er in zeer beperkte mate behoefte is aan een leenfiets en geeft aan dat het mogelijke gebruik afhangt van de inhoud van het aangeboden product.

GGZ Altrecht heeft vier verschillende locaties. De werknemers rijden indien nodig op en neer met eigen vervoer of een dienstfiets die op enkele locaties aanwezig is. Het bedrijf knapt in eigen beheer fietsen op in het 'Fietsproject voor cliënten'. Gebruik van een leenfiets hangt af van de fiscale mogelijkheden, de kosten en de beschikbaarheid. Als Altrecht de leenfiets aan z'n personeel zou aanbieden kan worden gekeken naar de mogelijkheden voor een stallinglocatie bij het bedrijf.

Mesos Medisch Centrum denkt dat er mogelijk enige animo kan zijn onder z'n medewerkers voor vervoer van het centraal station naar de verschillende locaties, maar het vervoer loopt op dit moment gestroomlijnd. In de personeelsstalling zou eventueel ruimte kunnen worden gemaakt voor een leenfietsstalling.

Voor bedrijven zou de fiets gebruikt worden als schakel in de woon-werkketen en als vervoermiddel bij klantbezoek. Het Mesos Medisch Centrum bijvoorbeeld heeft verschillende locaties in Utrecht en heeft daarnaast personeel dat huisbezoeken brengt. Voor deze groep zou een leenfiets een alternatief kunnen zijn voor het openbaar vervoer en bedrijfsauto's die op dit moment worden gebruikt. Daarbij moet worden opgemerkt dat voor een groot deel van deze vervoersbewegingen de eigen fiets het aangewezen middel is.

De gesprekken die zijn gevoerd geven een eerste indicatie van de vervoersbehoeften bij bedrijven in Utrecht en de mogelijkheden die de leenfiets zou kunnen bieden. Er is gesproken met grote werkgevers die voor een deel aan de rand van de stad zijn gevestigd. Sommige organisaties zijn op Utrecht gericht, andere hebben een regionaal of landelijk bereik. De meeste bedrijven beschikken over eigen parkeergelegenheid. Op grond van de gesprekken kan niet worden gezegd hoeveel de leenfiets zou worden gebruikt voor professionele doeleinden. Aangenomen mag worden dat de leenfiets, mits aangepast aan de wensen en eisen van de professionele gebruikersgroep, door de bedrijven in de periferie van de stad gebruikt zal worden voor woon-werkverkeer en incidenteel voor klantbezoek in de stad. Voor bedrijven die meer in de binnenstad zijn gevestigd zou de leenfiets de laatste schakel kunnen vormen in het vervoer van personeel dat van buiten de stad komt, in aansluiting op de NS-stations en de transferia. Voor bedrijven die voornamelijk Utrechtse klanten hebben zou de leenfiets een alternatief kunnen zijn, maar veel hangt af van de kosten en beschikbaarheid van de leenfiets.

De bedrijven zijn duidelijk over de functionele eisen voor een leenfietsstelsel:

- de kosten moeten concurrerend zijn met de bestaande vervoersmogelijkheden,
- het systeem moet uiterst betrouwbaar zijn, dat wil zeggen dat als er een fiets nodig is, deze altijd klaar moet staan,
- het aantal stallinglocaties moet groot en dekkend zijn,
- het moet geen administratieve rompslomp opleveren. Men vindt het wenselijk dat een eventuele vergoeding voor de leenfiets binnen bestaande regelingen kan worden ingepast.

7 Deelonderzoek: Financiële haalbaarheid

In de afweging van de financiële haalbaarheid van een leenfietsstelsel moeten verschillende keuzes worden gemaakt. De belangrijkste is die tussen een stelsel waarbij (een deel van) de reclamerechten van de stad worden ingeruild met een reclamebedrijf die een leenfietsstelsel bouwt en onderhoudt, of de keuze voor een reclamevrij stelsel dat door de stad zelf wordt geïntroduceerd en onderhouden.

De belangrijkste consequentie van deze keuze is de verdeling van de investeringskosten en de kosten van exploitatie van het stelsel: in het eerste geval draagt het reclamebedrijf dat het stelsel neerzet de investeringskosten en organiseert het de aanleg en ontwikkeling. De gemeente geeft daarvoor in ruil (een deel van) de reclamerechten uit handen. Dit betekent dat de gemeente geen of relatief weinig directe investeringen hoeft te doen.

In het tweede geval zal de gemeente zelf de kosten van aanleg en exploitatie moeten dragen. Om een stelsel dat in de hele stad beschikbaar is neer te zetten zonder dit te financieren uit reclame-inkomsten moet een grote investering worden gedaan. Zowel de stations, als de fietsen en de hele backoffice organisatie moeten worden aangeschaft en ontwikkeld. De reclame-inkomsten, die los staan van een leenfietsstelsel, blijven daarentegen behouden.

Binnen deze twee keuzes bieden zoals beschreven verschillende partijen een stelsel aan. De aanbieders van door reclame gefinancierde systemen JCDecaux en Clear Channel/Hillenaar en de reclamevrije systemen OV-fiets en Call a Bike van Deutsche Bahn.

Uitgangssituatie Utrecht

Als wordt gekozen voor een leenfietsstelsel dat wordt uitgerold door een reclamebedrijf als JCDecaux/Hillenaar of Clear Channel Outdoor moet rekening worden gehouden met bestaande afspraken.

Op dit moment heeft de gemeente Utrecht het meest omvattende contract voor buitenreclame met JCDecaux. Dit contract loopt tot 2017. Daarna zal een nieuwe aanbesteding moeten plaatsvinden.

JCDecaux heeft het alleenrecht op abri's bij bushaltes (twee vierkante meter MUPI's). Daarnaast beheert het bedrijf een aantal losse MUPI's en billboards. Er is geen alleenrecht op de twee vierkante meter reclames in het algemeen, maar JCDecaux zou dit recht graag verwerven. Naast het contract met JCDecaux heeft de gemeente kleinere contracten met onder andere Hillenaar/Clear Channel Outdoor. Voor de volledigheid: MUPI's (Mobilier Urbain pour Publicité et Information) hebben een commerciële A-zijde en een B-zijde die door de gemeente is bestemd voor ideële en informatieve uitingen.

Aandachtspunten

In het contract met JCDecaux is vastgelegd dat er in een straal van 25-40 meter van een reclame-uiting geen soortgelijke reclame-uiting mag worden geplaatst. Dit betekent dat er binnen die afstand van bijvoorbeeld een bushalte geen leenfietsstation met reclame kan worden neergezet.

Een aantrekkelijk idee bij de uitbesteding van het stelsel aan een groot reclamebedrijf is dat het stelsel op het eerste gezicht gratis lijkt, in de zin dat er geen hoge bedragen hoeven te worden geïnvesteerd. Deze neemt het reclamebedrijf voor zijn rekening. Dit betekent niet dat er door de gemeente geen kosten zijn verbonden aan het laten bouwen van een leenfietsstelsel.

Wat kosten de verschillende systemen?

Aan de verschillende aanbieders is gevraagd naar de prijzen van het systeem, dat wil zeggen naar de kosten van de fiets en eventuele stations. Zo is geprobeerd een beeld te krijgen van de werkelijke kosten van een systeem, zonder de vertroebeling van het beeld die financiering uit reclame-inkomsten met zich meebrengt.

Het is niet eenvoudig om de kosten van de systemen met elkaar te vergelijken, daarvoor verschillen ze teveel. Daarbij heeft JCDecaux aangegeven het systeem niet 'stand-alone' te leveren.

In hoofdstuk 4 worden bij de bespreking van de systemen de prijzen genoemd. Met die cijfers kan een basale rekensom worden gemaakt (het gewenste aantal fietsen en stations vermenigvuldigd met de respectievelijke prijzen), maar de uitkomst levert niet meer op dan een erg ruwe indicatie. Het advies is om een keuze te maken voor een soort systeem, bijvoorbeeld een uitbreiding van de OV-fiets of een door reclame gefinancierd systeem, en daarna in onderhandeling te gaan met de verschillende aanbieders. Pas dan zullen de werkelijke kosten duidelijk worden.

7.2 Subsidies

Als het plan eenmaal vorm heeft gekregen en er is gekozen voor een bepaalde aanpak en een specifiek systeem, is het waarschijnlijk mogelijk om een aanvraag voor subsidie te doen. Daarvoor zijn twee geëigende instanties: BRU (Bestuur Regio Utrecht) en SenterNovem. Bij het BRU kan mogelijk een beroep worden gedaan op de Brede Doeluitkering Verkeer en Vervoer, mits het ingediende voorstel een regionale component heeft.

SenterNovem heeft subsidieregelingen die zijn gericht op het vergroten van de bereikbaarheid en het aanbieden van veelzijdigheid in alternatieve reismogelijkheden. Mogelijk kan met deze argumenten een beroep worden gedaan op het programma MobiliteitsManagement.

8 Procedures

8.1 Aanbesteding

Bij de ontwikkeling van een groot project als een leenfietsstelsel moet rekening worden gehouden met de regels voor aanbesteding. Als de gemeente een stelsel aan wil schaffen waarvan de prijs boven en bepaald drempelbedrag uitkomt, dient te worden aanbesteed. Voor de uitbesteding van de *exploitatie* van het stelsel, een gemeentelijke faciliteit, geldt een uitzondering voor de Europese regels. Voor de uitbesteding van gemeentelijke faciliteiten gelden Utrechtse regels. Desalniettemin is aanbesteding vanwege openbaarheid wenselijk en kan met een aanbestedingsprocedure de meest voordelige aanbieder op de markt worden geselecteerd.

Per 1 januari 2008 gelden nieuwe drempelbedragen. Voor decentrale overheden en waarboven Europees aanbesteed moet worden, zijn deze voor Diensten en Leveringen €206.000,- (was €211.000,-) en voor Werken €5.150.000,-(was €5.278.000,-). Voor opdrachten die vallen onder de aanbestedingsrichtlijn voor opdrachten in de sectoren water- en energievoorziening, vervoer en postdiensten (richtlijn 2004/17, de 'speciale sectoren') hebben decentrale overheden vanaf 1 januari 2008 voor leveringen en diensten te maken met het drempelbedrag van €412.000,- (was €422.000,-) en voor werken wederom €5.150.000,- euro (was €5.278.000,-). Voor lagere bedragen gelden gemeentelijke regels.

De kosten voor de verschillende leenfietsstelsels lopen sterk uiteen. In alle gevallen betekent de investering in een leenfietsstelsel dat grote bedragen gemeentegeld moeten worden aangewend. Daarom is aanbesteding waarschijnlijk noodzakelijk en in ieder geval wenselijk.

8.2 Bouwvergunning

Als wordt gekozen voor een stelsel waarbij op verschillende plaatsen in de stad stallingen moeten worden neergezet dient zich de vraag aan of daarvoor bouwvergunningen moeten worden aangevraagd. Uit de expertmeeting over de fysieke en ruimtelijke inpassing bleek dat alleen voor gebouwen en kleinere gebouwtjes een bouwvergunning nodig zal zijn. Stations voor leenfietsen vallen onder straatmeubilair. Hiervoor is geen bouwvergunning nodig.

Voor een eerder beschreven stelsel als de Bikedispenser waarvoor in combinatie met een uitbreiding van de OV-fiets zou kunnen worden gekozen, moet wel een vergunning worden aangevraagd.

8.3 Opheffen parkeerplaatsen

Bij de aanleg van een leenfietsstelsel zal in eerste instantie gezocht worden naar locaties waarvoor het opheffen van parkeerplaatsen niet nodig is. Toch valt er niet te ontkomen aan het feit dat er ook in de binnenstad parkeerplaatsen opgeheven zullen moeten worden.

In 2005 heeft het college van B&W een kader ontwikkeld dat duidelijk aangeeft in welke situaties het onttrekken van parkeerplaatsen tot de mogelijkheden behoort en welke procedure daarbij gevolgd moet worden.

Het onttrekken van parkeerplaatsen aan de openbare ruimte heeft zowel beleidsmatige als financiële consequenties. In beleidsmatig opzicht is het van invloed op de mogelijkheden van sturing en regulering van het parkeren en in financieel opzicht betekent het onttrekken van parkeerplaatsen aan de openbare ruimte een inkomstenderving.

Gelet op de financiële taakstelling van het Parkeerbedrijf is in de financiële onderbouwing van de parkeernota een post opgenomen voor inkomsten uit straatparkeren. Uitgangspunt van deze berekening is het totaal beschikbare areaal aan parkeerplaatsen in de gefiscaliseerde gebieden en in het in de parkeernota aangewezen onderzoeksgebied. Een ingreep in het aantal parkeerplaatsen heeft voor het Parkeerbedrijf financiële consequenties doordat er minder inkomsten zullen binnenkomen.

In de berekening van de taakstelling is bij de bepaling van het aantal parkeerplaatsen rekening gehouden met een percentage parkeerplaatsen dat in de toekomst, als gevolg van verkeersmaatregelen, onttrokken wordt aan het areaal. Als wordt besloten tot de aanleg van een grootschalig leenfietsstelsel is het aannemelijk dat het aantal op te heffen parkeerplaatsen groter is dan waar van tevoren rekening mee is gehouden. In zo'n situatie is de verwachting dat er aparte afspraken moeten worden gemaakt over financiële compensatie.

Voor de binnenstad geldt dat het in principe niet mogelijk is om parkeerplaatsen in de binnenstad aan de voorraad te onttrekken, zonder deze fysiek te compenseren in het rayon. Dit vanwege de schaarste aan parkeerplaatsen en de lange wachttijden voor een parkeervergunning. Het wordt lastig om de parkeerplaatsen die voor een leenfietsstelsel zullen moeten worden opgeheven te compenseren binnen deze rayons, omdat de ruimte in de binnenstad zeer beperkt is.

Conclusies en aanbevelingen

9.1 Haalbaarheidsonderzoek

Doel van het onderzoek is te toetsen of de introductie van een leenfietsensysteem mogelijk is in Utrecht en of introductie van het systeem positief bijdraagt aan de beleidsdoelen van de gemeente Utrecht op het gebied van bevorderen van het fietsgebruik en vermindering van het fietsparkeerprobleem. Hiertoe is een groot aantal onderzoeksactiviteiten verricht: er hebben enquêtes en groeps gesprekken plaatsgevonden met verschillende potentiële gebruikersgroepen, interviews met bedrijven, expertmeetings, interviews met leveranciers en buitenlandse gemeenten en uitgebreide deskresearch en literatuurstudie.

9.2 Gebruik en systeemeisen

Belangrijk onderdeel van het onderzoek is het inschatten van het toekomstige gebruik. Daar waar systemen succesvol zijn, werd immers nog weinig gefietst en was er veel winst te behalen om mensen op de fiets te krijgen. Hoewel een aantal experts aangeeft twijfels te hebben bij het nut van een enquête voor producten die nog niet bestaan, blijkt uit de enquête dat er grote groepen zijn die het systeem denken te gaan gebruiken. Veel mensen reageren enthousiast op de plannen.

In het algemeen mag worden verwacht dat de gebruikers vooral bezoekers van Utrecht zullen zijn. Er liggen zowel kansen bij transferanten, bij OV-gebruikers als bij lopers. De fiets is vaak een alternatief voor (een deel van) de reis.

Een relatief kleine groep die een fiets bij het station heeft staan overweegt bij een gunstige prijsstelling een leenfietsensysteem te gebruiken in plaats van de eigen fiets. Er zijn weinig aanwijzingen dat de leenfiets leidt tot veel minder autogebruik. Wel kan het leiden tot meer fietsgebruik al is de groei naar verwachting relatief beperkt. De groei zou eerder ten koste gaan van gebruik van het OV en lopen. Voorts geldt dat men niet snel geneigd zal zijn de eigen fiets te laten staan. De mensen die zeggen de fiets niet te gaan gebruiken geven daarvoor als reden meestal dat men al een fiets heeft. Bij de groeps gesprekken met Utrechters bleek echter dat men nog niet zo over dit aspect had nagedacht. Het succes hangt vooral af van de mogelijkheden om de potentiële gebruikers te verleiden. Aangenomen mag worden dat alleen in wijken waar men geen aparte berging of schuur heeft voor de fiets en de fiets dus vaak in de gang of in de tuin gestald moet worden, een leenfiets een alternatief kan zijn voor de eigen fiets.

Men verwacht de leenfiets voornamelijk te gebruiken voor sociaal-recreatief verkeer en minder voor woon-werk of zakelijk verkeer.

Experts zijn het erover eens dat een leenfietsensysteem gebaseerd moet zijn op vaste verhuurstations en niet op losse fietsen die her en der over de stad verspreid staan. Daarvoor zijn twee belangrijke argumenten aan te dragen. In de eerste plaats vermindering van de kans op diefstal en vandalisme en in de tweede plaats – veel belangrijker – de beschikbaarheid van de fiets. Ook uit het publieksonderzoek blijkt dat de beschikbaarheid van de fiets de meest kritische succesfactor is.

Andere aspecten die het publiek belangrijk vindt zijn de betaalbaarheid en dat het lenen van de fiets eenvoudig moet zijn (“weinig gedoe”).

Een minderheid vindt dat de fiets gratis moet zijn. Over het algemeen is men wel bereid te betalen voor een ritje of een daghuur. Als prijs voor een ritje is de modus ongeveer één euro. Als prijs voor daghuur zo'n drie euro.

9.3 Beleidsdoelen

Het eerste beleidsdoel dat ter toetsing voorligt, is de mate waarin een leenfietsstelsel kan bijdragen aan de toename van het fietsgebruik. Er zijn groepen bij wie een leenfietsstelsel, mits altijd beschikbaar en goedkoop (of zelfs gratis) leidt tot extra fietsgebruik. De vraag is echter hoe groot die bijdrage in totaal is. Uiteindelijk zal het stelsel zich in de praktijk moeten bewijzen. De ervaringen in het buitenland zijn wisselend; gelet op het hoge fietsgebruik in Nederland zal de te behalen winst minder groot zijn dan elders. In het verlengde daarvan menen experts dat een leenfietsstelsel niet snel zal leiden tot een vermindering van de fietsparkeerdruk.

Uiteindelijk betekent een verhuurstation een extra beslag op de openbare ruimte. Dat neemt echter niet weg dat een leenfietsstelsel een grote kans biedt om met een integrale benadering van het fietsbeleid, de leenfiets een hogere prioriteit te geven dan de eigen fiets. Het parkeren van de eigen fiets en de eigen auto zou moeilijker gemaakt kunnen worden en daarbij kan de leenfiets als alternatief worden aangeboden. Er is niet onderzocht wat de effecten hiervan zijn op het totale fietsgebruik.

9.4 Systemen en kosten

Het is ondenkbaar dat een leenfietsstelsel volledig kostendekkend kan worden neergezet of kan worden geëxploiteerd. De inkomsten uit fietsverhuur dekken bijvoorbeeld in Duitsland slechts een derde van de exploitatiekosten. In dat stelsel betaalt de gebruiker per minuut en vanaf de eerste minuut. De systemen van JC Decaux en Clear Channel werken doorgaans met het eerste half uur gratis. De gemeenten betalen in de meeste gevallen niets, maar daar staat tegenover dat de exploitant met extra reclamerechten gecompenseerd wordt. Ook die reclamerechten vertegenwoordigen een waarde die door de gemeente ook los van de fietsen verzilverd zou kunnen worden. (Als men extra reclame wenst.)

Hoewel de prijs van reclame per stad sterk verschilt, is het interessant in dezen dat Barcelona € 2,2 miljoen kwijt is per jaar voor een stelsel met 1500 fietsen (stelsel Clear Channel). JC Decaux geeft aan dat de kosten van hun stelsel all-in naar schatting neerkomen op € 3000,- per fiets per jaar; dit zou voor een stelsel met 1500 fietsen neerkomen op € 4,5 miljoen. Het Call-a-Bike stelsel kost volgens de leverancier € 1.100,- per fiets en € 200,- per fiets per jaar aan kosten voor onderhoud en herverdeling. Dit zou bij een afschrijving van drie jaar en 1500 fietsen neerkomen op ongeveer € 1 miljoen per jaar. Tegenover de kosten staan de opbrengsten. Deze zijn meestal beperkt. In Barcelona heeft men echter 90.000 klanten die elk 24 euro per jaar betalen. Dergelijke aantallen zijn in een stad als Utrecht echter niet aan de orde.

Bij de OV-fiets is de exploitatie wel kostendekkend, maar dat geldt alleen binnen de huidige opzet met dagverhuur en het terugbrengen van de fiets op dezelfde plek. Daarnaast kunnen de investeringen (infrastructuur, fietsen) nooit worden terugverdiend. De opzet van de OV-fiets is nu niet vergelijkbaar met die van het leenfietsstelsel zoals dat wordt voorgesteld in het initiatiefvoorstel. Dat gaat uit van een laagdrempelig stelsel met veel grotere aantallen gebruikers.

Via een aantal pilotprojecten is de stichting OV-fiets ervaring aan het opdoen met uitbreiding van het concept.

9.5 Varianten

Op basis van het onderzoek kan er gedacht worden aan verschillende uitvoeringsvarianten:

- 1) Aanbesteden leenfietsstelsel met volledige netwerk in de stad;

- 2) Uitbreiding OV-fiets met extra functionaliteiten, extra verhuurpunten en automatische uitgifte;
- 3) Starten met een pilot: corridor Uithof – Rijnsweerd – Centrum.

Ad 1) Zowel experts als potentiële gebruikers wijzen op het belang van goede beschikbaarheid van de fietsen en een bepaalde kritische massa die nodig is om het systeem tot een succes te maken. Dit wordt het best bereikt door het in één keer realiseren van een dekkend netwerk in de stad. Verwacht mag echter worden dat dit leidt tot forse kosten, zowel in investeringen als in de exploitatie.

Daarnaast is het niet realistisch ervan uit te gaan dat dit per 1 januari 2009 neergezet kan worden. 1 januari 2010 is dan een betere richtdatum. De kosten kunnen worden gecompenseerd met extra reclame-inkomsten voor de stad. Zowel de extra reclame als de leenfietsenstations zelf zullen een aanzienlijk beslag leggen op de openbare ruimte. Dit betekent dat keuzes moeten worden gemaakt om andere voorzieningen op te heffen, bijvoorbeeld vrije (speel- en leef)ruimte, parkeerplaatsen of straatmeubilair.

De kans op extra fietskilometers is bij deze variant groot, het afbreukrisico als het niet goed loopt echter ook.

Ad 2) Uitbreiding van de OV-fiets wordt door velen als gunstig gezien gelet op de bestaande klantgroep en de inbedding van het systeem in de stad. Er zal echter een fors aantal functionaliteiten aan de OV-fiets moeten worden toegevoegd wil dit alternatief passen binnen de keuzes van het initiatiefvoorstel. Er zullen laagdrempelige verhuurstations bij moeten komen (bij voorkeur in de openbare ruimte), fietsen moeten op een ander plek dan waar men de fiets heeft gehuurd kunnen worden teruggebracht, er moet incidenteel gebruik mogelijk zijn en een fiets moet ook voor een korte periode tegen een lager bedrag kunnen worden gehuurd. Ook hier zullen kosten aan verbonden zijn. Het systeem kan stapsgewijs worden uitgebreid om zo meer ervaring op te doen met specifieke situaties. OV-fiets is hier overigens al mee bezig in andere steden en denkt reeds na over toepassing ervan binnen een netwerk van verhuurstations in de stad. Aandachtspunt daarbij is wel dat op dit soort investeringen en exploitaties de aanbestedingsregels van toepassing zijn. Immers; ook andere aanbieders van leenfietsensystemen zouden hiervoor in aanmerking moeten kunnen komen.

Ad 3) Om het afbreukrisico te verminderen, zou gestart kunnen worden met een pilot. Dit heeft als nadeel dat de kritische massa niet bereikt kan worden en dat misschien onvoldoende geprofiteerd kan worden van de positieve effecten van een leenfietsensysteem. Aan de andere kant kan wel veel ervaring worden opgedaan met het systeem zonder dat direct de hele stad belast wordt met het beslag op de openbare ruimte en de kosten van een volledig systeem. Dit kan door gericht afspraken te maken met een aantal bedrijven (hiervoor is genoeg animo, bijvoorbeeld op het bedrijventerrein Rijnsweerd), een combinatie met een transferium en een aantal verhuurstations in het centrum van de stad.

Van de verschillende uitvoeringsvarianten worden hieronder kort enkele belangrijke indicatoren tegen elkaar afgewogen.

Tabel 14: Uitvoeringsvarianten

	Optie 1	Optie 2	Optie 3
	Volledig netwerk	Uitbreiding OV-fiets	Pilot corridor
Extra fietskilometers	+	+	±
Nieuwe gebruikersgroepen	+	-	-
Bereikbaarheid	+	+	±
Bevorderen ketenmobiliteit	+	++	+
Regionale uitstraling	+	++	-
Oplossen fietsparkeerprobleem	±	-	-
Belasting openbare ruimte	-	±	+
Kosten investering	-- (met reclame: +)	-	+
Kosten exploitatie	-- (met reclame: +)	±	+
Bewezen effectiviteit	±	±	±
Visitekaartje Utrecht	++	+	-

Het aantal extra fietskilometers zal in alle gevallen, gezien de 'fietsdichtheid' in de stad relatief bescheiden zijn, maar de verwachting is dat een volledig netwerk de grootste bijdrage levert. Belangrijke verschillen liggen in de belasting van de openbare ruimte, het bevorderen van de ketenmobiliteit, de regionale uitstraling en de kosten. Voor alle systemen geldt dat de effectiviteit zich in de Utrechtse situatie moet bewijzen.

Er is niet gekozen om een variant van het systeem te beschrijven zoals dat in het initiatiefvoorstel van de Utrechtse gemeenteraad wordt voorgesteld. De vraag is om een systeem te bedenken waarbij vaste stallingplaatsen worden gecombineerd met de mogelijkheid fietsen los op straat te kunnen stallen. Dit zou een erg gecompliceerd systeem opleveren waarbij de nadelen van de verschillende soorten systemen deels bij elkaar komen: hoge kosten voor systeem én infrastructuur (fietsen met dure, straatbestendige sloten en kosten voor stallingen, maar ook voor de noodzakelijke opsporing en herverdeling van de losse fietsen), een beperktere herkenbaarheid en een behoorlijk ruimtebeslag. Gelet op de gestelde beleidsdoelen is deze variant daardoor niet aantrekkelijk in de Utrechtse situatie.

Een systeem met losse fietsen die overal kunnen worden gestald is voornamelijk vanwege de mindere herkenbaarheid en de onzekere beschikbaarheid van fietsen voor de gebruiker niet geschikt in de Utrechtse situatie. Beide voorwaarden worden als essentieel gezien voor het succes van een leenfietsstelsel en kunnen in deze variant niet worden gegarandeerd.

9.6 Voorkeursvariant

Alvorens een voorkeursvariant kan worden uitgewerkt zal een aantal vragen moeten worden beantwoord.

- Wat heeft de gemeente over, zowel financieel als ruimtelijk, voor een leenfiets in de stad?
- Hoeveel reclame mag er bijkomen om het systeem te financieren?

Op basis van de antwoorden op deze vragen kan worden gekeken naar welk systeem het best in de Utrechtse situatie past.

In algemene zin kan op basis van dit onderzoek worden gezegd dat er kansen liggen voor een leenfietsstelsel. Elk systeem heeft specifieke voordelen en aandachtspunten. Een

systeem zonder vaste stations legt relatief weinig beslag op de openbare ruimte, maar is minder herkenbaar en zorgt voor losse fietsen in het straatbeeld. Een groot netwerksysteem in de hele stad bevordert het fietsgebruik naar verwachting het meest, maar is erg duur. Een uitbreiding van de OV-fiets is relatief risicoloos, sluit aan bij een landelijke formule en profiteert van een bestaande klantgroep.

Voor het imago van Utrecht zou de aanleg van een groot netwerksysteem in de hele stad aantrekkelijk zijn: de leenfiets als onderdeel van een creatieve oplossing voor de bereikbaarheidsproblematiek. Een leenfietsstelsel zou een visitekaartje zijn waarmee Utrecht zich als innovatieve stad op de kaart zet.

Op grond van de resultaten in dit onderzoek ligt echter de keuze voor een uitbreiding van de OV-fiets voor de hand. Utrechters zullen relatief weinig gebruik maken van de leenfiets terwijl (regelmatige) bezoekers van de stad juist aangegeven geïnteresseerd te zijn in de mogelijkheden die een leenfiets biedt. Voor deze groep zou een leenfietsstelsel dat naadloos aansluit op het openbaar vervoer, maar ook in aanvulling op de auto die aan de randen van de stad wordt geparkeerd, een aantrekkelijk extra vervoermiddel zijn in de keten van vertrekpunt tot bestemming. Maar ook Utrechters kunnen in voorkomende gevallen gebruik maken van het systeem. Een uitbreiding van de OV-fiets geeft bovendien aansluiting op een bestaand landelijk netwerk.

Een groter OV-fietsstelsel zou goed zijn toe te snijden op de vraag bij verschillende specifieke gebruikersgroepen, met stallingen op stations, transferia en bij bedrijvenparken zoals Rijnsweerd en Papendorp.

Een belangrijk voordeel van de OV-fiets is dat het relatief weinig beslag legt op de openbare ruimte. Met name de binnenstad is erg vol en ruimte voor een extra functie zal slechts met moeite kunnen worden gevonden. Ook dit systeem zal een extra belasting voor de openbare ruimte betekenen, maar een relatief kleine en op specifieke bestemmingslocaties. De uitgiftepunten zullen voor het grootste deel bij knooppunten van het openbaar vervoer komen en bij transferia en bedrijven. Bovendien zijn er verschillende oplossingen beschikbaar voor het op een compacte wijze stallen van de fietsen, zoals automatische fietskluizen en een systeem als de Bikedispenser.

Tot slot is bij het ontwikkelen van een leenfietsstelsel een zeer belangrijk onderdeel de manier waarop het in de markt wordt gezet. Een goede marketing en publiciteit zijn essentieel bij de introductie van het systeem. Ook zullen bedrijven actief moeten worden benaderd om mee te doen aan het systeem. De kans op succes wordt daardoor aanzienlijk vergroot. Bovendien hebben verschillende bedrijven aangegeven positief te staan tegenover een extra vervoersalternatief, mits concurrerend met andere vervoersmiddelen.

Bijlage 1:

V R A G E N L I J S T Enquête leenfietsensysteem Utrecht

Mag ik u een paar vragen stellen over uw bezoek aan Utrecht en de manier waarop u hier gekomen bent?

Vraag 1:

Wat is het doel van uw bezoek aan Utrecht?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Winkelen/boodschappen
- Bezoek aan restaurant of café
- Zakelijk
- Werk
- Studie/school
- Cultuur (museum/theater/bioscoop)
- Familie en/of vrienden
- Naar huis (woonachtig in centrum) → ga naar vraag 3
- Anders, nl

.....

Vraag 2:

Komt u vaker in Utrecht?

- Nee, eerste keer
- Zelden
- Een enkele keer tot paar keer per jaar
- Regelmatig (>10 keer per jaar)
- Vaak (wekelijks of vaker)

Vraag 3:

Wat is het laatste vervoermiddel dat u vandaag heeft gebruikt?

- Auto
- Trein
- Bus of tram
- Fiets
- Lopend (meer dan 1 km)
- Anders, nl

.....

Vraag 4:

Over welke afstand heeft u zich zojuist verplaatst? (ongeveer)

..... km

Vraag 5:

Was de fiets een alternatief geweest voor een deel van de reis of de hele reis?

- Nee
- Ja, voor een deel van de reis (buiten Utrecht)
- Ja, voor een deel van de reis (in Utrecht)
- De volledige reis

De gemeente Utrecht denkt erover om een systeem van leenfietsen op te zetten. De fietsen zullen tegen een gering bedrag op verschillende plekken in de stad opgehaald en weggebracht kunnen worden. De kosten en het type systeem zijn nog niet bekend.



Vraag 6:

Als er een leenfietsensysteem zou zijn in Utrecht, zou u daar gebruik van maken?

- Zeer waarschijnlijk
- Waarschijnlijk
- Misschien
- Onwaarschijnlijk → GA NAAR VRAAG 13
- Zeer onwaarschijnlijk → GA NAAR VRAAG 13

Vraag 7:

Waarvoor zou u de leenfiets eventueel gebruiken?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Winkelen/boodschappen
- Bezoek aan restaurant of café
- Zakelijk
- Woon-Werk
- Naar universiteit of school
- Cultuur (museum/theater/bioscoop)
- Familie en/of vrienden
- Naar huis (woonachtig in centrum)
- Anders, nl

.....

Vraag 8:

Aan welke voorwaarden zou een leenfietsensysteem moeten voldoen?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Gratis
- Betaalbaar
- Altijd beschikbaar
- Mogelijkheid tot reserveren
- Goede kwaliteit fiets / comfortabel
- Kinderzitje
- Zonder abonnement te gebruiken

- Weinig gedoe om een fiets te lenen
- Mooi ontwerp
- Anders, nl

.....

Vraag 9:

Hoe vaak denkt u onder die voorwaarden een leenfiets te gebruiken voor een ritje van minder dan 5km?

- Dagelijks
- 1-3 keer per week
- Wekelijks
- 1-3 keer per maand
- Maandelijks
- Enkele keren per jaar
- Nooit

Vraag 10:

Hoe vaak denkt u onder die voorwaarden een leenfiets te gebruiken als u er een hele dag gebruik van kunt maken?

- Dagelijks
- 1-3 keer per week
- Wekelijks
- 1-3 keer per maand
- Maandelijks
- Enkele keren per jaar
- Nooit

Vraag 11:

Welke prijs zou u bereid zijn te betalen voor een kort ritje korter dan 5 km?

€.....

Vraag 12:

Welke prijs zou u bereid zijn te betalen als u een hele dag gebruik zou kunnen maken van de fiets?

€.....

→ GA NAAR VRAAG 14

Vraag 13:

Waarom zou u geen gebruik maken van een leenfietsstelsel?

- Niet nodig / Ik heb een fiets
- Kosten
- Teveel gedoe
- Gebruik liever auto
- Gebruik liever brommer
- Gebruik liever OV
- Ik loop liever

- Tegen dit project
- Anders, nl

.....

Vraag 14:

Heeft u een abonnement op de OV-fiets?

- Ja
- Nee

Vraag 15:

Bezit u een fiets?

- Ja
- Nee

Vraag 16:

Geslacht:

- Man
- Vrouw

Vraag 17:

Mag ik vragen naar uw leeftijd?:

- Jonger dan 20
- 21-40
- 41-65
- ouder dan 65

Vraag 18:

Wat is uw postcode:

Vraag 19:

Wilt u eventueel meedoen aan een groepsgesprek over dit onderwerp? Er staat een vergoeding van € 50,- tegenover.

- Ja
- Optie (in te vullen door medewerker)

Wilt u in dat geval uw contactgegevens noteren:

Naam:

.....

Adres:

.....

Postcode en plaats:

.....

Telefoon :

.....

E-mail :

.....

Opgave voor het groepsgesprek betekent niet automatisch dat u wordt uitgenodigd. U ontvangt bericht als u bent geselecteerd.

Vraag 20:

Heeft u naar aanleiding van deze enquête nog opmerkingen?

.....

.....

Wilt u zo vriendelijk zijn de enquête via bijgevoegde antwoordenvelophe op te sturen naar het Parkeerbedrijf van de gemeente Utrecht? Een postzegel is niet nodig.
