

Verlag Bijeenkomst elektrisch autodelen

Datum: 29 mei 2017

Locatie: Central Park by Ron Blaauw – BMW Embassy

Na een warm welkom door Nic Verheijden, Manager Direct Sales & Diplomatic Sales van BMW Den Haag gaat het woord naar Helms van der Vegte CPO Royal HaskoningDHV (RHD).

RHD is een internationaal Ingenieurs en Projectmanagement Buro met een wagenpark van 600 leaseauto's. Het bedrijf heeft de keuze gemaakt om de footprint te verlagen en op termijn tot nul te reduceren. Als onderdeel van dit beleid is gekozen voor de transitie naar volledig elektrisch rijden.

In 2016 hebben 26 medewerkers bij wijze van pilot i.p.v. met de eigen leaseauto in een BMWi3 gereden. Ook CFO heeft enthousiast meegedaan. Er is anderhalf jaar voorbereiding nodig geweest om van het idee naar daadwerkelijke uitvoering van deze pilot te gaan.

Op basis van de ervaringen van de 26 pilotrijders is besloten om helemaal geen fossiele auto's meer te gaan leasen per 1 januari 2018. Op dit moment geldt een overgangsregeling. De auto's worden voor iedereen ingevoerd. Mensen kunnen ook afzien van een auto en dan overstappen naar een vergoedingsregeling. De praktijk moet leren of er beleid moet volgen voor het privé wagenpark. Vooralsnog kiest RHD niet voor een private lease regeling.

De ervaringen tot nu toe zijn dat ze meestal voldoen. Soms is het krap voor een "normale" werkdag. Gemiddelde range over deze 26 auto's is in de winter 150 km. Dit zal waarschijnlijk in de zomer oplopen naar 200 km.

Rijgedrag is een bepalende factor. Filerijden is geen probleem. In file laad de auto ook weer enigszins op door het telkens remmen, waardoor de range zelfs op kan lopen.

Er is een groot verschil in laadgedrag en daarmee kosten: een aantal van de rijders laadt thuis of aan de laadpaal, een aantal vaak bij de snellader tegen veel hogere kosten.

Positief is de reactie van buiten en het goede gevoel van de medewerkers daarbij. RHD staat achter de keuze en zet het beleid door.

Qua laadpalen is het nu 1 op 1, maar het wagenpark groeit door. Uitkomst zal zijn 3 auto's op 1 paal. Daarbij zullen ook gedragsregels gaan horen.

De tweede case die wordt gepresenteerd is van HTM. Contractmanager Ruud Gillet verteld welke stappen HTM heeft doorlopen naar de keuze voor een elektrisch wagenpark met afloswagens. In de oude situatie reisden conductors met bus of tram naar een opstaphalte voor de start van een dienst. Dit was een kostbare aangelegenheid door de reis- en wachttijden van zowel de conductor die de dienst verlaat als van de conductor die in dienst gaat.

De behoefte was aan een nieuw systeem met in totaal 19 afloswagens. Passend bij de doelstelling voor duurzaam vervoer van zowel HTM als de concessieverlener is daarbij de keuze gemaakt voor elektrisch.

Een brede uitvraag op basis van de criteria noodzakelijk voor het aflossysteem heeft geleid tot een pilot met Renault en BMW. De keuze is gemaakt voor BMW vanwege de range.

Van de auto's maken 500 verschillende medewerkers gebruik. De auto's maken een beperkt aantal kilometers en laden elke nacht (bij rayonvestigingen) volledig op. Qua laden is er een laadmanagementsysteem wat slim toewijst welke auto welke laadcapaciteit krijgt. Dit is voor HTM van groot belang omdat de auto's altijd allemaal beschikbaar moeten zijn.

Toegang tot de auto's gaat via het deelsysteem en met de persoonlijke tag die medewerkers al hadden om bijvoorbeeld ook het pand in kan.

Dit systeem maakt het gebruik persoonlijk en maakt het ook mogelijk om bekeuringen etc. toe te wijzen zonder discussie. De auto's zijn voorzien van een black box (Transscope) waarmee alles te volgen/na te kijken is. Vanwege privacy wordt dit extern opgeslagen en alleen door geautoriseerde medewerkers te raadplegen indien daar een noodzaak voor is.

Door de keuze voor integratie met het bestaande systeem van tags en door volledig track en trace van de wagens is er minimale belasting voor de operationele afdelingen bij gekomen. Daarbij voorkomt het ook discussies met de fiscus. De auto's mogen ook gedeeltelijk privé gebruikt worden. Dit kan in het systeem worden geregistreerd.

De introductie van de auto's was uitdagend. De inzet was in eerste instantie op een business case. Doorslaggevend is geworden de commitment van het management in de keuze voor duurzaamheid. Het systeem werkt goed en bevalt de conductors ook goed. HTM is vooral ook blij met partnerschap met de lokale dealer. HTM wordt volledig ontzorgd ook qua schoonmaak van de auto's. Voor HTM is dit een belangrijke succesfactor van de aanpak.

WeGo biedt de software om het autodelen mogelijk te maken. Directeur Toy Hertogh praat de aanwezigen bij over de stand van zaken.

Uitgangspunt is dat autodelen een kostenbesparing kan zijn en een efficiency verbetering. Daarnaast kan autodelen ook geld opleveren.

De actie "Deel een BMW met het MT" heeft een aantal leerpunten opgeleverd. Nieuwe techniek vraagt om bereikbaarheid ook in parkeergarages. Communicatie moet meer eenduidig en eenduidige instructie verdient verbetering. Daar staat tegenover dat in de 13 weken van het project de auto door heel veel nieuwe gebruikers is gebruikt en dat er maar 1 account was per organisatie en niet per persoon.

WeGo doet meer dan alleen het partnerschap met BMW.

De start die nu is gemaakt, gaat leiden tot veel meer autodelen en een volgende stap gaat dan zijn dat de poolauto van de zaak ook geld kan gaan opleveren: in de avond/het weekeinde wordt de auto verhuurd aan medewerkers.

Op dit moment wil de fiscus nog dat er dan een marktconform tarief wordt berekend. De werkgever biedt de werknemer anders te veel voordeel en dat wordt gezien als verkapt loon. Interessante mogelijkheid is dan om auto's van verschillende organisaties in 1 pool te brengen en werknemers in privé tijd de auto laten rijden van een andere werkgever. Op die manier zou een eigen markt tarief kunnen worden bepaald.

Ander interessante en noodzakelijke ontwikkelingen zijn inmiddels de verbeterde bereikbaarheid in parkeergarages, snellere, makkelijker en goedkopere uitrol van deelauto's en koppeling met andere software systemen. Zoals financiële pakketten om de administratieve lasten laag te houden..

De concurrentie is nog beperkt. Autofabrikanten bouwen ook allerlei systemen in, maar die zijn nog niet goed genoeg.

De verwachting van WeGo is dat we in 2030 al 15% volledig autonoom rijdende auto's zullen hebben. Deze auto's zullen dan geen bezit meer zijn van individuele gebruikers, maar op basis van vraag in de markt staan.

We sluiten af met een paar verhelderende vragen aan de sprekers en een hartelijk dank aan de gastheer.

Deelnemers

Organisatie	Naam
1. BMW Amsterdam bv/MINI Amsterdam	Dhr. Verduijn, J.
2. BMW Den Haag BV	Dhr. Nutbey, M.
3. BMW Den Haag BV	Dhr. Roos, S.
4. BMW Den Haag BV	Dhr. Verheijden, N.
5. CORPUS	Dhr. Sonnaville, C. de
6. Drabbe BV	Dhr. Drabbe, M.J.
7. EVO-Fenedex	Mevr. Koning, M
8. Gemeente Den Haag DSO	Dhr. Labots, D.E.
9. HTM	Dhr. Gillet, R.F.
10. HTM	Dhr. van den Beukel, B.
11. MKB Den Haag	Dhr. Ginkel, A. van
12. Mobiliteitsmakelaar Haaglanden	Mevr. Homan, A.H.
13. Mobiliteitsmakelaar Rijnland	Dhr. Breugem, J.
14. Mobility Heroes	Dhr. Sie, N.
15. Rabobank Leiden-Katwijk	Dhr. Versteegen, F.J.
16. Rijksdienst voor het wegverkeer RDW	Mevr. Dijk, L. van
17. RoyalHaskoningDHV	Dhr. Vegte, H. van der
18. VNO-NCW Midden	Dhr. Huegen, B.
19. Waalpartners B.V.	Dhr. Waal, J.N. van der
20. WeGo	Dhr. Hertogh, T.

Bereikbaar Haaglanden is een samenwerking van VNO-NCW West, Metropoolregio Rotterdam Den Haag, TLN, EVO-Fenedex en stichting Duurzaam Den Haag