

Bemobi, be mobile

Een onmisbare schakel in
duurzame mobiliteit en bereikbaarheid

Mark Sloothaak
Sloothaak Mobiliteitsadvies
mark@sloothaakma.nl

Marc Verheijen
Hogeschool Rotterdam
m.p.a.m.verheijen@hro.nl

Martijn Schutte
Hogeschool Rotterdam / Stichting Flex

**Bijdrage aan het Colloquium Vervoersplanologisch Speurwerk
24 en 25 november 2011, Antwerpen**

Samenvatting

Bemobi, be mobile. Een onmisbare schakel in duurzame mobiliteit en bereikbaarheid.

Voor €2,- voor de deur worden opgehaald en bij het plaatselijk café, de markt of bij het dichtbij zijnde metro/treinstation worden afgezet? Daarover gaat het onderzoeksprogramma "Bemobi, be mobile".

In samenwerking met het lectoraat 'stedelijke infrastructuur en mobiliteit' van de Hogeschool Rotterdam is er onderzoek uitgevoerd naar kleinschalig en fijnmazig personenvervoer onder de titel: 'Bemobi, be mobile'. Aanleiding was het ontbreken van vernieuwende initiatieven in de geliberaliseerde mobiliteitsmarkt, inspiratie is gevonden in kleinschalig vraaggestuurd flexibel vervoer in Azië (denk aan Tuk-Tuks, Riksja's, Jeepneys) en drive werd gehaald uit het besef dat ondernemerskansen werden gecreëerd voor laag opgeleiden. Het succes van deze onderzoeklijn blijkt uit de vele initiatieven die gestart zijn en opgestart worden, de markt is wakker geschud, de ondernemers zijn aan de slag.

Bemobi is een mobiliteitsconcept met meerdere achterliggende doelen. Op basis van het geconstateerde gat in de mobiliteitsmarkt tussen privé- en openbaarvervoer in combinatie met ondernemerspotentieel zijn een reeks onderzoeken opgezet, gebaseerd op drie onderzoekshypothesen:

1. Mobiliteit:
Bemobi vult een gat in de mobiliteitsmarkt tussen privaat en openbaar vervoer en vervoer op de korte afstand waaronder de 'last-mile' problematiek.
2. Duurzaamheid:
Bemobi levert een bijdrage aan duurzame mobiliteit en een betere bereikbaarheid.
3. Sociaal:
Bemobi biedt kansen voor werkgelegenheid, ondernemerschap en scholing van (laagopgeleide) jongeren.

De conclusie die we uit het uitgevoerde onderzoek hebben kunnen trekken is dat het werkt. En dat is op dit moment in de Rotterdamse regio te zien. In deelgemeente Overschie kunnen mensen dagelijks gebruik maken van dit aanbod. Op de Afrikaandermarkt in Rotterdam Zuid worden mensen met zware boodschappentassen naar huis gebracht. Potentiele ondernemers/rijders melden zich aan om hun eigen zaakje te beginnen. De toekomst ligt, het gat gaat gedicht worden. Niet door de overheid, maar door kleinschalige ondernemersinitiatieven. De inspirerende resultaten van de testcase in Rotterdam kunnen een start zijn voor initiatieven in heel Nederland. Dit willen we op open-source basis delen met de bezoekers van het Colloquium Vervoersplanologisch Speurwerk congres.

1. Inleiding: tijd voor een andere mobiliteit

Vraag iemand welke gedachten bij hem of haar opkomen bij het woord „mobiliteit“ en de kans is groot dat er veel negatieve connotaties genoemd worden: files, vervuiling, vertraging, knelpunten oplossen...We staan er niet bij stil dat mobiliteit essentieel is in ons bestaan en dat we blij zijn dat we mobiel kunnen en mogen zijn. Eigenlijk is mobiliteit een basisbehoefte en luxe tegelijk. Elke nieuwe mogelijkheid om mobiel te zijn moet daarom worden toegejuicht, zeker als dat op duurzame wijze gebeurt.

Mobiliteit op zich is iets positiefs, het leidt onvermijdelijk tot (mobiliteitsgerelateerde) problemen als files en vervuiling. Een sectorale aanpak werkt al lang niet meer. Bereikbaarheid, mobiliteit, infrastructuur, verkeer en vervoer, ruimtelijke ordening, economie en ontwikkelingen in de maatschappij in het algemeen zijn nauw met elkaar vervlochten.

Vriend en vijand van infrastructuur zijn het met elkaar eens dat alleen het bijbouwen van asfalt nooit de files zal oplossen. Afgezien van het aanpakken van enkele evidente knelpunten moeten we de schaarste aan infrastructuur vieren als een teken dat het goed met ons gaat. En voor zover we dat niet willen ligt de uitdaging vooral in een betere benutting van de infrastructuur die er al is. Dat kan op verschillende manieren: door techniek, door minder te reizen, door te reizen op andere tijdstippen en door te reizen op een andere manier.

De maatschappij wordt complexer en dat geldt ook voor de verplaatsingsbehoeften en verplaatsingspatronen. Dat komt doordat onze dagindeling verandert en dat komt omdat onze manier van leven verandert. Voor een deel leidt dit tot minder mobiliteit of vervoer. Papieren post is op z'n retour en een hoop zaken kunnen thuis van achter de computer worden geregeld waardoor sommige reizen niet meer nodig zijn. Thuis werken en thuis winkelen wordt steeds meer gemeengoed – al dan niet in combinatie met reizen buiten de spits. Minder reizen is dus mogelijk doordat de behoefte aan bepaalde verplaatsingen verdwijnt. Reisinformatie op je mobiel, automatische voertuiggeleiding en virtuele contacten zullen ongetwijfeld ook leiden tot een betere benutting van bestaande infrastructuur. Allemaal prima ontwikkelingen waardoor we zonder grote investeringen slimmer omgaan met mobiliteit en onze infrastructuur.

Over al die zaken en hun potentie om mensen mobieler te maken gaan we het niet hebben in dit essay. Wel gaan we het hebben over een andere manier van reizen als aanvulling op onze bestaande manieren van mobiliteit. In dit essay introduceren we het concept "Bemobi".

Bemobi – afgeleid van „*be mobile!*“ is een containerbegrip waaronder allerlei diensten vallen die een bestaand gat in de mobiliteitsmarkt kunnen opvullen tussen privaat vervoer en het openbaar vervoer zoals we dat kennen. Bemobi heeft ook kenmerken van zowel privaat als openbaar vervoer en combineert het beste van twee werelden op het lokale schaalniveau. Bemobi leidt tot meer diversiteit en meer flexibiliteit op de mobiliteitsmarkt. En daarmee maakt Bemobi mensen mobieler. Bemobi gaat uit van een positieve benadering van mobiliteit: *be mobile!* Wees mobiel! Mobiliteit is geen probleem,

integendeel. Bemobi kan wel helpen om mobiliteitsgerelateerde problemen terug te dringen, maar Bemobi is vooral een toevoeging aan onze mobiliteitsopties.

Er zijn al bestaande spelers op de markt die zich in dit gat tussen privaat en openbaar vervoer bewegen, maar die zijn óf lokaal versnipperd en altijd klein, óf het zijn bepaalde niches zoals de markt voor taxi's. Bemobi bestrijkt een groter gebied met in potentie een veel grotere markt. Niet zozeer in concurrentie met de auto, het OV of de fiets, maar meer in aanvulling op, dan als alternatief.

In een paar zinnen is Bemobi:

- Een nieuwe vorm van vervoer tussen privaat en openbaar vervoer in;
- Vraaggestuurd, flexibel en service-gericht;
- Voor lokaal vervoer of „the last mile“ in aanvulling op OV of auto;
- Met kleine, eenvoudige duurzame voertuigen;
- „Van onder op“ gerund door mensen die hiermee in hun brood kunnen voorzien;
- Een welkome aanvulling op het straatbeeld;
- Een informele vorm van vervoer waar de overheid zich alleen bemoeit met het noodzakelijke en zich vooral faciliterend opstelt.

Het mooie is dat Bemobi als vervoersconcept „low tech“ is en geen nieuwe infrastructuur vergt. Bemobi maakt efficiënt gebruik van onze bestaande infrastructuur en kan als smeermiddel van de mobiliteitsmarkt fungeren. Voordat we Bemobi verder zullen uitleggen, eerst meer over het achterliggende probleem.

2. Mobiliteit: waar ging het nu ook alweer om?

Mobiliteit is een enigszins diffuus begrip. Het is in tegenstelling tot begrippen als bereikbaarheid en infrastructuur mensgebonden en kan slaan op enerzijds de mate waarin een mens zich verplaatst (feitelijk gedrag) en anderzijds de mate waarin de mens de mogelijkheid heeft om zich te verplaatsen (potentie, keuzeopties). Een derde definitie slaat op de betekenis van de verplaatsing of het zich kunnen verplaatsen. Deze laatste definitie van mobiliteit is vaag en lijkt daarmee beperkt bruikbaar. In werkelijkheid ligt hierin toch de sleutel tot het oplossen van mobiliteitsgerelateerde problematiek in tegenstelling tot bekendere en meer objectieve kenmerken als snelheid, netwerk, frequentie en dergelijke.

Mobiliteit in relatie tot infrastructuur, vervoermiddelen en mensen

Hoe beter de infrastructuur, hoe mobieler de mens kan zijn. Maar behalve bij lopen heb je naast infrastructuur ook een vervoermiddel nodig dat voor die infrastructuur geschikt is. Mobiliteit draait dus ook om beschikbare vervoermiddelen. Elk vervoermiddel heeft specifieke voor- en nadelen. Sommige van deze zijn intrinsiek aan de eigenschappen van het voertuig en gelden altijd en overal. Andere gelden specifiek voor bepaalde situaties. En sommige zijn gekoppeld aan individuele voorkeuren. Het ideale vervoermiddel bestaat niet. Veel mensen maken dan ook gebruik van verschillende vervoermiddelen op verschillende tijdstippen of voor verschillende doeleinden.

Eigenschappen die bij de afweging een rol spelen zijn onder andere:

- Snelheid;
- Flexibiliteit (bepaling route en tijden);
- Mogelijkheden om het vervoermiddel (veilig) te stallen;
- Kosten (rijden, stallen, verzekeren);
- Mogelijkheden om met meerdere personen te reizen;
- Betrouwbaarheid/rijzekerheid.

Dit zijn alle min of meer harde, objectief vast te stellen kenmerken. De werkelijkheid is nog complexer. Meer subjectieve, persoonlijke – en vaak doorslaggevende - afwegingen gaan over:

- Ben ik „in control“?
- Heb ik privacy?
- Is het leuk?
- Is het makkelijk?
- Is het duurzaam?
- Is het betrouwbaar?
- Geeft het me status?

Daarnaast worden bovengenoemde harde kenmerken ook subjectief anders beleefd en beoordeeld. Bij mobiliteit gaat het naast infrastructuur en vervoermiddelen dus ook nadrukkelijk om de mens.

Op basis van wensen, onze mogelijkheden en de eigenschappen van onze gewenste reis kiezen we het optimale vervoermiddel. Onze verplaatsingsbehoeften en –patronen zijn echter zo complex dat we in praktijk toch vaak kiezen voor het suboptimale vervoermiddel. Bijvoorbeeld omdat we verschillende reisdoelen met elkaar combineren (na het werk een boodschap doen en de kinderen uit de crèche halen) of omdat we bijvoorbeeld wonen op een rustige plek ver van ons werk in een druk stadscentrum. Openbaar vervoer past in dat geval goed bij de werklocatie, maar slecht bij de woonlocatie. Voor de auto geldt het omgekeerde en fietsen is vaak te ver weg.

Private vervoermiddelen

Auto's zijn duur in aanschaf en in sommige steden moeilijk te stallen en te parkeren. Bovendien leveren deze een bijdrage aan vervuiling en klimaatverandering. Daar staat tegenover dat de auto vrijheid biedt. Vrijheid om te gaan en staan waar je wilt, maar ook vrijheid om in je auto te doen wat je wilt. De auto is een mobiel verlengstuk van je huis, een private cocon waarin je je comfortabel kan verplaatsen of desnoods kan stilstaan in de file. Waar je kunt meezingen met de radio en geen last hebt van stinkende medepassagiers – tenzij je ze zelf hebt binnengelaten.

De fiets biedt minder comfort, maar brengt je op nog meer plekken dan de auto dat kan. Daar staat tegenover dat de actieradius beperkt is. Fietsen worden gestolen en zijn minder aantrekkelijk als het regent of vriest. En je fiets kan je niet overal mee naar toe nemen, want hij past niet in de auto en mag of kan slechts beperkt mee in het openbaar vervoer.

Brommer, scooter en motor zijn tussenvormen. Al deze vervoermiddelen hebben gemeen dat ze „privaat“ zijn: de reiziger is eigenaar of op z'n minst exclusief gebruiker en is dus „in control“. Heel anders is dat bij het openbaar vervoer.

Openbaar Vervoer

Openbaar vervoer is gezien haar aard per definitie een suboptimale manier van vervoer: slechts weinig passagiers in bijvoorbeeld een bus hebben dezelfde verplaatsingswens. Het ritje in de bus is op dat moment een verbindend element tussen individueel verschillende verplaatsingen.

Het openbaar vervoer is grofmazig, gebaseerd op dienstregelingen en kent het noodzakelijk kwaad van overstappen. En het openbaar vervoer bepaalt hoe en wanneer jij reist in plaats van andersom. Bij openbaar vervoer geldt vaak: hoe hoger de snelheid en het comfort, hoe grofmaziger (en minder flexibel) die modaliteit is. In praktijk vraagt reizen met het OV vaak om overstappen en om lopen of zelfs fietsen ter aanvulling.

De gemiddelde mens zal deze eigenschappen als negatief kenmerken. Het zijn bijna logische uitvloeisels van het meest wezenlijke kenmerk van openbaar vervoer: het feit dat je samen met anderen vervoerd wordt (*mass transit*) in plaats van dat je jezelf vervoert met een privaat vervoersmiddel. Reizen in de passieve vorm. En openbaar vervoer zal je altijd moeten delen met vreemden die zich soms op een bepaalde manier gedragen of ruiken die jou niet aanstaat.

Het openbaar vervoer heeft ook voordelen: je hoeft niet op het verkeer te letten en kan andere dingen doen of ontspannen, je komt makkelijker de stad in dan met auto of motor en er is geen sprake van stallingskosten of risico van diefstal of vernieling.

Hybride vormen van vervoer: de taxi

Om kort door de bocht te gaan: enerzijds zijn er private vervoersmiddelen waarbij je je eigen voertuig vaak rechtstreeks van A naar B rijdt en anderzijds zijn er collectieve vervoersmiddelen waar je met anderen vervoerd wordt conform de bepalingen, routes en tijden van de vervoerder en vaak met één of meerdere overstappen.

Er zijn uiteraard tussenvormen. Je kunt een auto huren of een auto delen (Greenwheels) Dit is vooral een incidentele oplossing die qua functionaliteit dicht bij de private auto komt. Hetzelfde geldt voor de OV-fiets. Hierdoor heb je in andere steden ook een fiets ter beschikking. Je kunt ook een voertuig met chauffeur charteren. Afgezien van kleine nichespelers als de Tuk-Tuk, fietstaxi en watertaxi is vooral de normale taxi een voorbeeld hiervan.

De taxi combineert veel voordelen van de auto met een afwezigheid van nadelen van dezelfde auto: je hoeft niet zelf te rijden, je hoeft niet te parkeren. Alleen hardop zingen of lege koffiebekertjes op de achterbank gooien is iets wat in de taxi niet hoort en congestie is ook in de taxi ondanks busbanen niet altijd te vermijden. Al met al lijkt de taxi een redelijk goed hybride product tussen privaat en openbaar vervoer.

In Nederland is echter geen taxicultuur, in tegenstelling tot veel andere landen in Europa. De prijs is hier hoog, taxi's zijn in het straatbeeld zelden te vinden en de reputatie van

taxichauffeurs in vooral de grote steden is niet al te best. Korte ritjes worden vaak geweigerd en je betaalt mee aan de voor veel mensen toch iets te grote en luxe auto. Door de hoge kosten is de taxi eigenlijk alleen aantrekkelijk voor relatief korte – maar niet té korte – afstanden. Een ander groot nadeel is de beperkte beschikbaarheid. Het moeten bellen van een taxi en daarop wachten is een drempel. Afgezien van enkele standplaatsen is het in Nederland eigenlijk onmogelijk om een taxi op straat aan te houden. Pogingen tot marktwerking en deregulering hebben vooral geleid tot een hogere prijs en mindere kwaliteit voor de klant die nauwelijks keuzevrijheid heeft.

Enige bekende uitzondering is de Bijlmer in Amsterdam Zuidoost. Hier rijden vele snorders rond in hun eigen – vaak bescheiden – auto. Naar schatting gaat het om duizenden ritjes per dag door 500 tot 1000 snorders. NB Het aantal legale actieve taxi's in Amsterdam lag eind 2005 op 2.900 (Bron: dienst OS, gemeente Amsterdam). Het is illegaal en je moet even weten hoe je snorders herkent, maar je reist voor een fractie van de prijs van een taxi. Het OV in de Bijlmer is grofmazig en door de stedenbouwkundige structuur en de culturele achtergrond en de gemiddeld slecht gevulde portemonnee van veel bewoners is snorren een succesvol fenomeen. Het is illegaal en daardoor niet veilig, onverzekerd en het moet stiekem, maar het toont wel aan dat er blijkbaar een grote vraag is naar goedkope, eenvoudige taxi's.

Al met al is de legale taxi niet veel meer dan een niche in de mobiliteitsmarkt. Later meer over het gat dat nog steeds bestaat tussen openbaar en privaat vervoer. Eerst meer aandacht voor de problematiek van „the last mile“ en ketenmobiliteit.

3. Problematiek van 'the last mile' en ketenmobiliteit

De gedachte dat je als reiziger een afweging maakt tussen het ene vervoermiddel en het andere is achterhaald. Een reis kan immers bestaan uit meerdere onderdelen met een overstap – elk deel gebruik makend van het optimale vervoermiddel. Zo kan je een autorit laten overgaan in een OV-rit bij een P+R terrein op het moment dat autorijden te langzaam wordt of om parkeerproblemen te vermijden. De OV-fiets is een welkome en onder omstandigheden ideale aanvulling op het openbaar vervoer. In veel gevallen kan slimme ketenmobiliteit zoals hierboven genoemd de mobiliteitsopties van mensen vergroten en dat is fantastisch. Hoe meer P+R-locaties en OV-fiets verhuurlocaties, hoe beter. En bij voorkeur ook dat je fiets overal kan inleveren. Toch blijft ook daarmee frictie bestaan. Bijvoorbeeld in de volgende situaties:

- Het regent of het is koud dus fietsen is niet aantrekkelijk;
- Je wilt niet zweten in je nette pak;
- Je eindbestemming is niet of slecht met het OV bereikbaar van een P+R plek;
- Vanaf een OV-halte is het te ver lopen;
- Niet elke bushalte biedt plek voor OV-fietsen;
- Een lokaal ritje van A naar B in de stad zonder fiets bij de hand is soms omslachtig of tijdrovend met het OV;
- Sommige mensen zijn slecht ter been en kunnen niet ver lopen (en niet iedereen krijgt gelijk een indicatie voor bijzonder vervoer).

Uiteindelijk blijft er altijd de problematiek van „the last mile“. Dit begrip stamt uit de logistiek. De fijnmazige distributie aan het eind van de logistieke lijn is vaak het ingewikkeldst en het kostbaarst. Weinig mensen wonen en/of werken op loopafstand van een trein- of metrostation of haltes voor frequente trams en bussen (minimaal elk kwartier bijvoorbeeld). De mooiste HSL's en Light rails zijn cruciaal voor een goed OV, maar alleen als ook het probleem van „the last mile“ wordt opgelost. Veel locaties zijn bereikbaar met bussen, maar dit zijn veelal lijnen die niet frequent rijden, slingeren en waarbij je oncomfortabel moet wachten. Gezien de veelal lange reisafstanden is de auto voor de hele rit dan vaak verreweg het beste alternatief.

Juist omdat „the last mile“ bij gebruik van het openbaar vervoer en bij de auto veelal problematisch is, worden mensen gehinderd in hun mobiliteit. Door het oplossen van de problematiek van „the last mile“ heb je als reiziger meer keuzemogelijkheden. Daarbij gaat het niet eenvoudigweg om mensen volledig uit de auto het OV in te lokken, maar ook om automobilisten de mogelijkheid te bieden om de laatste paar kilometer de auto te laten staan – iets dat overigens lastig is als er geen grote nadelen kleven aan die laatste autokilometers. En daarnaast is er niets mis mee om de OV-reiziger meer en betere mobiliteit te gunnen.

Een aantal trends zorgt ervoor dat er momenteel een duidelijke verschuiving in mobiliteit plaatsvindt, waarbij het belang van het vinden van een oplossing voor „The Last Mile“ een belangrijke rol speelt:

- Mobiliteit transformeert naar een multimodaal pallet van verschillende vervoeralternatieven dat de auto van als enige alternatief van A naar B vervangt;
- De jongste generatie „Einstein“ heeft veel minder vaak een auto en/of rijbewijs en legt meer nadruk op gebruik dan op bezit;
- Toenemende congestie zorgt voor een toename in gebruik van trein en een sterke toename van het aantal P&R locaties;
- Mobiliteitspatronen worden complexer, mede door ingewikkelder leefpatronen (denk aan het combineren van allerlei taken: kinderen naar de crèche, naar het werk, boodschap doen etc, dat allemaal door één persoon op één dag).

Het bieden van meer opties voor „the last mile“ kan dus een belangrijke rol spelen in het verbeteren van de mobiliteit van velen. De vraag is natuurlijk: hoe? De hele stad vullen met fijnmazig en frequent openbaar vervoer is niet alleen onbetaalbaar, maar ook inefficiënt omdat het leidt tot veel loze kilometers en te lege voertuigen.

OV-fiets op elke straathoek, helemaal in de variant van de Parijse Velib is kansrijker omdat je daarmee een gigantische flexibiliteit biedt. Dit systeem heeft echter ook z'n kwetsbaarheden en lost niet alles op. Niet iedereen kan of wil (altijd) fietsen, zeker niet bij slecht weer, en je kunt geen bagage meenemen. Ook hier is sprake van inefficiëntie.

De taxi is in theorie een goede kanshebber. Hoge prijzen en lage beschikbaarheid passen echter slecht bij de uitdagingen van „the last mile“. Een businessmodel met lage prijzen en veel ritten is wellicht kansrijker, zeker als dat ook met eenvoudiger voertuigen gebeurt. De snorderspraktijk in de Bijlmer wijst daar op.

4. Blik op het oosten

Niet alleen kennen veel landen wel degelijk een taxicultuur, zeker in Azië is er ook sprake van informeel semi-openbaar vervoer. Riksja, Tuk Tuk, Bemobi en Jeepney zijn voorbeelden van voertuigen die worden ingezet voor informeel semi-openbaar vervoer of als alternatief voor de taxi. Dit zit eigenlijk zeer dicht tegen elkaar aan. Qua gebruik is de dienst openbaar, dus open voor iedereen. Qua eigendom en flexibiliteit lijkt het eerder op privaat vervoer. Eigendom en exploitatie van voertuigen zijn soms gescheiden en via informeel ondernemerschap vinden velen een baan in het vervoer. De overheid heeft vaak een regulerende rol en binnen een bepaald gebied verzorgen deze voertuigen als goedkope taxi het vervoer op lokaal niveau, vaak in aansluiting op ander openbaar vervoer als bussen (dat in veel landen ook een private aangelegenheid is).

Wij hebben onderzoek gedaan naar de praktijken in de Filippijnen. Hier zijn interessante lessen te leren voor de Nederlandse praktijk. Binnen bepaalde kaders van regulering en handhaving kunnen kleine private ondernemingen prima inspelen op behoefte aan lokaal vervoer en voor- en natransport. De behoefte is groot en het gaat om een prima dienst tegen een zeer aantrekkelijke prijs. Het succes wordt voor een deel verklaard door armoede: de chauffeur neemt genoeg met lage inkomsten en de klant heeft niet veel te besteden. Veel chauffeurs hebben weinig andere opties qua werk en veel klanten hebben geen geld voor een eigen auto die daar vooral nog een statussymbool is.

Door de verschillen heen kijkend zie je toch een prima functionerend systeem dat je tegen een aantrekkelijke prijs brengt waar je wilt wezen. Dit heeft ons geïnspireerd tot onderzoeken van de mogelijkheden voor het Bemobi concept in Nederland.

5. Bemobi vult het gat in de markt maar doet meer dan dat

Er is dus een gat in de mobiliteitsmarkt, er liggen uitdagingen op het gebied van „the last mile“ en er zijn inspirerende voorbeelden in Azië van hoe dit te doen. Zie hier Bemobi:

Bemobi is geen voertuig, Bemobi is niet een specifieke dienst, maar Bemobi is een nieuw vervoersconcept dat in verschillende verschijningsvormen, organisatievormen en voertuigen vertaald kan worden. Bemobi heeft een aantal kenmerken die ongeacht de uiteindelijke vorm van groot belang zijn.

Bemobi zit net als de taxi of de Aziatische riksja's en aanverwanten tussen privaat en openbaar in. Het openbare zit hem in het algemeen toegankelijke en het feit dat je gebruikt maakt van een middel van iemand anders. Ook zit het openbare in een bepaalde vorm van regulering en vergunningverlening. Idealiter is dit niet nodig, maar de taxipraktijk en de ervaringen uit Azië laten zien dat dat tot op zekere hoogte zeker nodig is. Het private zit hem in de kwaliteit van het vervoer en de nadruk op de vraag van de reiziger. Bij Bemobi bepaalt de reiziger de route, de reiziger kiest de vorm van zijn voorkeur. Bemobi is dus altijd Flexibel en stelt de wens van klant voorop.

Bemobi is geen alternatief voor OV, auto of taxi voor afstanden langer dan een paar kilometer. De reguliere taxi met een auto kan overigens wel wat Bemobi-kenmerken

gebruiken in Nederland, maar dat terzijde. Bemobi is bedoeld voor lokale ritjes binnen een wijk of als voor- en natransport bij openbaar vervoer of bij park en ride. Bemobi concurreert bij het lokale vervoer met lopen, de fiets en zelfs de auto. In een stad als Rotterdam is de helft van de autoritten korter dan 5 kilometer. Mensen pakken de auto uit gemak, gewenning of de gedachte „ik heb m, dus ik gebruik m“. Maar met stijgende benzineprijzen, hoger wordende parkeertarieven, bezuinigingen in het reguliere OV en parkeerdruk zou een betaalbaar en flexibel alternatief wel kans kunnen maken. Concurrentie met lopen of de fiets zal beleidsmatig geen prioriteit hebben bij het terugdringen van congestie of vervuiling, maar biedt de reiziger en voetganger wel een alternatief en dat alleen is op zich een goede zaak.

Bij voor- en natransport concurreert Bemobi met de laatste kilometers van een autorit, een aansluitende lokale buslijn (die vaak al onrendabel zijn) of eventueel de fiets of OV-fiets. Bemobi kan een OV reis veel aantrekkelijker maken. Dit is goed voor de OV-reiziger, maar het kan ook automobilisten over de streep trekken voor wie het OV vanwege problemen met „the last mile“ geen aantrekkelijk alternatief is.

Om dit te doen is het cruciaal dat Bemobi niet alleen flexibel is, maar ook frequent en zichtbaar en dus laagdrempelig is. In Azië is een riksja snel gevonden, vaak vinden ze jou en hoef je alleen maar in te stappen. Afhankelijk van de doelgroep is er ook een noodzaak om te werken met snelheid, comfort en/of betrouwbaarheid. De mix van kenmerken kan per locatie en doelgroep verschillen.

Voor de toepasbaarheid van Bemobi kan je aan verschillende voorbeelden denken:

- Een ritje naar de buurtsuper want je bent iets vergeten of je hebt geen zin om te lopen of fietsen;
- Je gaat winkelen, fietsen is not-done voor veel Rotterdammers en met de auto is het veel gedoe: je moet een parkeerplaats zoeken en bij terugkomst opnieuw omdat je straat al vol staat;
- Je laat de kinderen naar school brengen door een bekende Bemobi chauffeur die hiervoor een vast bedrag per maand krijgt;
- Je werkt op een bedrijventerrein, reist met de metro en wordt op kosten van de baas met een Bemobi naar je werk gependeld;
- Je werkt op een kantorenpark, reist met de trein en je neemt een Bemobi die je snel en rechtstreeks naar jouw kantoor brengt 1 kilometer verderop;
- Bij het stappen rijd je met een Bemobi van het ene naar het andere uitgaansgebied;
- Je brengt met een Bemobi eerst je kinderen naar de crèche en rijdt daarna door naar de tram- of metrohalte;
- Je parkeert je auto bij een P+R terrein en reist per Bemobi verder naar je werk;
- Je bent slecht ter been en gaat met Bemobi naar de dokter en op de terugweg doe je een paar boodschappen die je meeneemt in de Bemobi.

Een eerste marktverkenning (inno-V, 2008) heeft aangetoond dat er in potentie zeker markt is voor Bemobi. In Rotterdam gaat het om een potentie van meer dan honderdduizend ritten en vele honderden kunnen hier hun brood mee verdienen. En dat op basis van voorzichtige inschattingen van overstappers van andere modaliteiten. Eenvoudig is het niet en rijk zal je er niet van worden, maar daarover verderop meer.

Denkbare varianties

Binnen het concept van Bemobi kan je variëren met:

- Prijs. Als alleen de taxi een alternatief is, kan je meer vragen dan als er vele andere alternatieven zijn;
- Doelgroep: de ene doelgroep wil vooral snelheid en betrouwbaarheid, anderen willen comfort, weer anderen willen een fun-factor;
- Voertuig: het enige voertuig leent zich beter voor een bepaalde afstand, prijs of doelgroep dan een andere;
- Invulling: volledig flexibel rijden binnen een gebied, een goedkope pendel, een indicatieve route;
- Organisatie: volledig privaat of misschien toch deels koppelen met OV: Bemobi kan wellicht onrendabele buslijnen vervangen door frequenter, flexibeler en kleinschaliger vervoer. Dit sluiten we niet uit, maar is vooralsnog niet de essentie van Bemobi.

Een recept voor succes is er niet. In Nederland is Bemobi immers een onbekend fenomeen. Eerste onderzoek laat zien dat een mix van verschillende diensten voor verschillende doelgroepen op verschillende tijdstippen het beste zal werken. Wellicht is het werken met een allround voertuig het meest flexibel. In hoeverre dat echt gaat gebeuren zal de praktijk moeten uitwijzen. Een eerste Bemobi pilot loopt momenteel in de Rotterdamse deelgemeente Overschie, zie www.flexoverschie.nl. De Hogeschool gebruikt deze pilot om praktijkonderzoek en monitoring te doen.

Juridische aspecten

Uiteraard hebben we onderzoek gedaan naar juridische aspecten. De Wet personenvervoer en de Taxiwet leggen beperkingen op aan de mogelijkheden voor Bemobi. De WPV is niet zo'n groot probleem aangezien de Bemobi per definitie geen dienstregeling en vaste haltes kent. De Tuk-Tuk als driewielige auto volgens de normen van de RDW wordt door de Taxiwet niet gezien als auto en daarom mag je zonder vergunning betaald vervoer uitvoeren. Uiteraard moet je je wel als professional verzekeren en kan een gemeente moeilijk doen als je opzichtig je diensten aanbiedt (ventvergunning), als je stilstaat op de weg of parkeert op een taxiplaats. Gebruik van busbaan zal ook lastig worden. Verordeningen of vergunningen kunnen worden verstrekt als een stad dat belangrijk vindt, dat vraagt wel de politieke wens om Bemobi in te zetten. Rotterdam gedooft voorlopig Bemobi-achtige diensten op straat als het gaat om aanbieden van betaald vervoer. Tot nu toe gebeurt dat op zo'n kleine schaal dat zelfs de taxibranche geen bezwaar maakt, maar dat kan wel veranderen als Bemobi een succes wordt. Uitgezocht moet worden in hoeverre de noodzaak van taxivergunning of chauffeurspas voor het Bemobi concept een probleem zou vormen. De taxibranche kent maximum- maar geen minimumprijzen.

Servicegerichtheid

Een belangrijk aspect van Bemobi is servicegerichtheid. Je wordt op jouw plaats van keuze afgezet of opgehaald, maar het is vrij aan de Bemobi ondernemer om aanvullende diensten te leveren zoals het dragen of vervoeren van boodschappen, of het bieden van een drankje of muziek. De mogelijkheden zijn legio en er is ruimte om je in de markt te onderscheiden met de kleur, vorm, muziek et cetera. Idealiter is het aan de ondernemer om te bepalen hoe ver je kunt gaan zonder af te dwalen van het concept. Op een vrije

mobilitéitsmarkt wil je als klant graag zo veel mogelijke keuze hebben. Je kunt je onderscheiden met bijvoorbeeld muziek of een Senseo apparaat aan boord voor een kopje koffie van het huis. Bemobi gaat uit van verscheidenheid en initiatief van onderop en is niet iets dat van hogerhand moet worden uitgerold over stad en land.

Wie is de klant?

Bemobi is er primair voor de consument die om wat voor reden dan ook graag op deze manier een lokale rit of „the last mile“ wil afleggen. Er is in potentie echter ook een zakelijke markt. In het kader van mobiliteitsmanagement kunnen bedrijven Bemobi-ondernemers inhuren om hun werknemers te vervoeren tussen het bedrijf en de dichtstbijzijnde metro- of treinstation. Ook kan een bedrijf Bemobi inhuren als koerier of voor zakelijke ritjes binnen de stad. De Bemobi ondernemer kan hiermee vaste inkomsten verwerven en de klant regelt flexibel vervoer voor haar werknemers. Deze markt moet nog verder verkend worden. Dat doen we mede in de praktijk in Overschie.

6. Bemobi: uitgelezen kans voor de grootstedelijke economie

Bemobi is niet alleen een kans op de mobiliteitsmarkt, het biedt ook kansen op de arbeidsmarkt. Opnieuw komt de inspiratie uit Azië, maar deels ook uit Rotterdam.

Azië

Onze bevindingen zijn afkomstig uit onderzoek op de Filippijnen, maar op hoofdlijnen zal hetzelfde gelden voor andere landen. Azië mag dan bestaan uit opkomende economieën, armoede en verborgen werkloosheid zijn nog steeds wijdverspreid. Een goede opleiding is alleen weggelegd voor mensen met geld en zonder die opleiding ben je veroordeeld tot ongeschoold werk dat slecht betaalt. En zelfs dan moet je goed zoeken en goed je best doen. Lonen voor ongeschoold werk liggen daarom laag en veel mensen kiezen voor het ondernemerschap met een kleine „o“. In de vervoersmarkt betekent dat vaak, dat je een voertuig leest van een bedrijf dat een vergunning heeft om een commercieel exploitabel voertuig in te zetten of je leest gewoon een voertuig waarvoor die vergunning niet nodig is. Dit verschilt per land en type voertuig. Die lease kan vaak per dag. Hierdoor is geen kapitaal nodig maar moet je wel een minimum bedrag per dag verdienen om de lease terug te verdienen.

Met een vergunning rijd je met je voertuig in een bepaald gebied – al dan niet met gereguleerde tarieven en al dan niet een coöperatief verband. Binnen die kaders ben je als ondernemer vrij om je klanten te verdienen en om zoveel mogelijk geld te verdienen. Alles boven de leasekosten is na aftrek van brandstof direct „winst“. Iets gelukkiger chauffeurs hebben het voertuig in eigen bezit en draaien dan op voor afschrijving en onderhoud, maar dit zal altijd minder zijn dan de lease omdat het bedrijf dat alleen voertuigen verhuurt er ook aan verdient.

Afhankelijk van land en voertuig heb je als chauffeur een vergunning en/of rijbewijs nodig, maar geen opleiding of kapitaal. Daarmee is het voor velen een aantrekkelijke manier om geld te verdienen. Een vetpot is het niet, maar je hebt in elk geval werk. Een belangrijke les uit Azië is dat je niet teveel vergunningen moet uitgeven om te voorkomen dat er te weinig werk is voor elke chauffeur. Dat leidt tot ongewenst

(weg)gedrag en zelfs congestie. Wat overigens ook een belangrijke rol speelt is de grote gerichtheid op persoonlijke dienstverlening in Azië. Het vervoert worden door iemand anders wordt gezien als een aangename dienst, en het vervoeren als een eervol beroep.

Rotterdam

Nederland is geen ontwikkelingsland en Rotterdam is niet te vergelijken met Bangkok, Jakarta of Manila. Desondanks zie je net als in die steden in Rotterdam ook verschijnselen als (im)migratie, schooluitval (al is het dan om andere redenen) en sociaaleconomische achterstanden. Rotterdam kent een hoog aandeel laagopgeleiden, een hoog aandeel jongeren, veel schooluitval en als gevolg daarvan bovengemiddeld veel niet-gekwalificeerde jongeren van sociaaleconomisch minder bedeelde herkomst, vaak afkomstig van migrantenfamilies. En in veel kringen van migranten is men ook bekend met de waardering van persoonlijke dienstverlening zoals je die ook in Aziatische landen vindt. In deze opzichten vertoont Rotterdam toch bepaalde kenmerken van Aziatische steden, ondanks de verder grote verschillen.

Onder bepaalde groepen migranten heerst veel ondernemerszin. Dat gaat meestal om kleine, soms marginale ondernemingen als de welbekende pizzabakker en -koerier, de groenteboer en de belwinkel. Ondernemerschap is anders dan bij de klassieke Nederlandse middenstander. Waar veel Hollandse buurtwinkels verdwenen en nooit meer terugkwamen, bloeien de winkels van migranten. Dat komt niet alleen doordat de klanten vervangen zijn, maar ook doordat die winkeliers een andere manier van zakendoen hebben en ook genoeg nemen met lagere inkomens. Liever een naar Nederlandse begrippen marginale onderneming dan de bijstand of inkomen uit illegale activiteiten. Jongeren zien hoe familie en vrienden als zelfstandige hun geld verdienen en willen dat ook graag. Geen „Hollandse“ econoom zal dit businessmodel als haalbaar aanprijzen, maar het gebeurt op grote schaal en het levert mogelijkheden op om als ondernemer zelf het hoofd boven water te houden...en het voegt wat toe aan de stedelijke samenleving met voorzieningen die er anders niet zouden zijn...

De Rotterdamse filosoof Henk Oosterling benadrukt in zijn concept *vakmanstad* dat het potentiaal aan laagopgeleide jongeren in de stad niet benaderd moet worden als probleem, maar als een kans of op z'n minst als een maatschappelijke uitdaging om het daar aanwezige kapitaal aan te spreken en te benutten. Voor die jongeren zelf, maar ook voor de stad en de stedelijke economie als geheel. Het bieden van perspectief en kansen om zichzelf verder te ontplooien passen bij inclusieve benadering van de stedelijke samenleving.

De combinatie van achtergrondfactoren zoals die in Aziatische steden gevonden kunnen worden en bepaalde sociaaleconomische verschijnselen in Rotterdam bieden perspectieven voor toepassing van Bemobi in Rotterdam, maar ook in andere Nederlandse steden. Het werken als chauffeur/dienstverlener op Bemobi, of in het onderhoud van voertuigen is beroep waarin je kunt groeien, wat laagdrempelig is en je voegt echt iets toe aan de stedelijke samenleving.

Het betrekken van laaggeschoolde jongeren of andere mensen met afstand tot de arbeidsmarkt kan op verschillende manieren.

Bemobi en scholing

Bemobi kan gebruikt worden als eerste opstapje en als leerwerkplek om chauffeur te worden. De eerste Bemobi pilot in Rotterdam zal met dit gegeven worden opgezet. De Roteb zet een leerwerktraject op met gemotiveerde kandidaten die afkomstig zijn van de sociale dienst. Deze kandidaten rijden een aantal maanden als chauffeur op Bemobi waarna ze doorstromen naar een vervolgtraject om opgeleid te worden tot vrachtwagen- of buschauffeur. Een andere optie is dat ze door de werkervaring aangespoord worden om voor zichzelf te beginnen als Bemobi-chauffeur, al dan niet in samenwerking met een collectief, een coöperatie of een bedrijf dat voertuigen (en niet de dienst zelf) exploiteert. Ook het opleiden op het gebied van onderhoud hoort tot de mogelijkheden.

Bemobi en ondernemerschap

Conform het bedrijfsmodel van de pizzakoerier en groenteboer kan je ook als ZZP'er je brood verdienen door een Bemobi dienst te exploiteren, al dan niet met je eigen voertuig. Uiteraard gaat dat niet vanuit het niets omdat Bemobi als verschijnsel eerst moet inburgeren. Gesubsidieerde pilots zijn daarom zeker nodig. Maar als stedelingen Bemobi kennen en willen gebruiken zijn er zeker kansen. Het vraagt uiteraard ook om een overheid die meedenkt en faciliteert en die alleen het hoogstnodige reguleert. Facilitering is wellicht ook nodig per gebied waarin ondernemers opereren. Een faciliterend bedrijf kan diensten leveren op het gebied van voertuigen (onderhoud, service), boekingsmogelijkheden (centrale, communicatie) en het werven van inkomsten uit reclame. De Bemobi-ondernemer kan zich dan storten op het rijden zelf. Voorwaarde is wel dat er genoeg ritten te rijden zijn. Daarvoor is het weer een voorwaarde dat er genoeg beschikbaarheid en zichtbaarheid moet zijn. Een beetje een kip- en ei verhaal wat een uitdaging op zich is.

7. Bemobi: uitgelezen kans om elektrisch rijden bij het publiek te introduceren

Een grootschalige introductie van Bemobi is een kwestie van tijd. Bemobi kan op zich prima met reguliere voertuigen worden uitgevoerd. Die hebben in zoverre een voordeel dat het om bekende en beproefde én betaalbare techniek gaat. Om te voorkomen dat er een wildgroei ontstaat aan vervuilende karretjes én omdat elektrisch rijden vraagt om een geschikte manier van introduceren onder een breed publiek is het een uitgelezen kans om de introductie van Bemobi gelijk op te laten gaan met de introductie van elektrisch rijden.

Het elektrisch rijden bevindt zich nog in een experimenteel stadium. De elektrische fiets en in mindere mate scooter raken al een beetje ingeburgerd, maar de elektrische auto is commercieel nog niet te exploiteren. Door het introduceren van elektrische voertuigen in het (semi-) openbaar vervoer kan je een groot publiek bekend laten worden met het rijden in een elektrisch voertuig. Bemobi is dus een manier om elektrisch rijden te promoten.

Daarnaast is het opzetten van Bemobi-diensten met elektrische voertuigen een goede manier om in een praktijksituatie meer onderzoek uit te voeren naar elektrisch rijden en opladen in de praktijk. Dat gebeurt nu ook met de partners in Stichting Flex. De eerste

echte Bemobi-pilot in Nederland wordt momenteel uitgevoerd met 10 elektrische voertuigen en verschillende oplaadtechnieken.

8. Bemobi in de praktijk?

Al het bovenstaande is een mix van onderzoeksresultaten, meningen, veronderstellingen, aannames en observaties. Het bestaande succes van Bemobi in Azië en de verschillende bestaande kleine initiatieven voor Bemobi in Nederland zijn nog geen garantie voor succes. In ieder geval zijn er nog openstaande vragen op het gebied van vervoerspotentie, doelgroepen, eisen en wensen van potentiële klanten, juridische aspecten, business modellen en de toepasbaarheid van elektrisch rijden in de praktijk.

De beste manier om dit te onderzoeken is door middel van praktijkgericht onderzoek aan de hand van een pilot. Als gevolg van verschillende initiatieven en onderlinge afstemming is een consortium van partijen onder aansturing van de deelgemeente Overschie gekomen tot een projectplan voor Flex Overschie: een toepassing van Bemobi in de deelgemeente Overschie: met elektrische Tuk-Tuks en jongeren in een leerwerktraject wordt een Bemobi vervoersdienst uitgevoerd. In eerste instantie gratis door middel van subsidies, daarna worden verschillende inkomstenbronnen aangeboord en onderzocht: ritprijzen, reclame en contractvervoer. Deelnemende partijen zijn o.a. deelgemeente Overschie, vereniging DOET, Tuk-Tuk Factory, Roteb, Bureau Arbeidsmarktmeester, Hogeschool Rotterdam, Rotterdam Climate Initiative, Stichting Vrijwilligerswerk Rotterdam, geformaliseerd in Stichting Flex.

Deze pilot wordt gebruikt om zowel de techniek van elektrisch rijden en laden te monitoren, maar ook om te onderzoeken in hoeverre Bemobi in Overschie gebruikt gaat worden, voor wie, voor welke doeleinden, wat dit betekent voor het openbaar vervoer, hoe het beter kan, wat mensen bereid zijn te betalen et cetera. Deze praktijkcase zal een schat aan informatie opleveren voor het verdere onderzoek naar Bemobi.

Binnen de huidige (ontwikkelingen op de mobiliteitsmarkt) is er zeker perspectief voor Bemobi. De eerste stappen zijn gezet en Bemobi zal nu in de praktijk onderzocht gaan worden. Over een aantal jaren zal duidelijk worden in hoeverre Bemobi bijdraagt aan een meer flexibele en vraaggestuurde manier van mobiel zijn in de stad, aan meer werkgelegenheid en ondernemerschap, aan de acceptatie en promotie van elektrisch rijden en aan een levendiger straatbeeld.

Referenties

Eerdmans, D., van Kooij, S., Ruchti, R., Trel, E. (2008). *Be free, be mobile! Een verkenning naar de kansen van kleinschalig personenvervoer in Rotterdam*. Amsterdam: inno-V.

Verheijen, M., Sloothaak, M. (2010) *Lectoraat Stedelijke infrastructuur & Mobiliteit: Bemobi*. Hogeschool Rotterdam: Instituut voor Bouw en Bedrijfskunde, Kenniscentrum Transurban, lectoraat stedelijke infrastructuur en mobiliteit.