emovia
startpunt voor elektrisch rijden

Coöperatieauto



HANDVAT E-DEELAUTO'S VOOR ENERGIECOÖPERATIES

Copyright:
CoöperatieAuto 2019

Tekst:
Gerwin Verschuur (gerwin@schepjeleven.nl),
Jan de Kock (cooperatieauto@gmail.com)
Tonnie Tekelenburg (tonnie.tekelenburg@emovia.nl)

Ontwerp en vormgeving:
Marinus Behrens (www.subtieldesign.nl)

VOORAF

Op 1 mei 2019 opent de provincie Gelderland een subsidieregeling waarmee de onrendabele top van elektrische deelauto's wordt gehalveerd. Deze regeling is bedoeld voor rechtspersonen die (per jaar) minimaal 2 en maximaal 10 auto's aanvragen, om deze in Gelderland te delen. Daarbij heeft de provincie als aanvragers van de subsidie onder andere energiecoöperaties en georganiseerde burgerinitiatieven op het oog. Voor deze doelgroepen is ook dit handvat bedoeld. Het handvat is geschreven op basis van ervaring van twee coöperaties -LochemEnergie en CoöperatieAuto- met het delen van elektrische auto's, die de kennis daarover graag delen. Het handvat is opgesteld door CoöperatieAuto en Emovia in opdracht van de provincie Gelderland.

INHOUDSOPGAVE

1. Onderzoek de vraag ..... pag. 5

2. Deelauto concepten ..... pag. 10

3. Reserveringsplatforms ..... pag. 13

4. Tarieven en abonnementen ..... pag. 20

5. Wagenparkbeheer ..... pag. 29

6. Financieringsmogelijkheden ..... pag. 37

7. Ondersteuningsmogelijkheden ..... pag. 40

8. Proposities voor doelgroepen ..... pag. 46

9. Inspiratieverhalen ..... pag. 55

Bijlage 1: Tekst regeling provincie Gelderland ..... pag. 58

Bijlage 2: Voorbeeldcontract ..... pag. 59

1

ONDERZOEK DE VRAAG

1. ONDERZOEK DE VRAAG

WAAROM

Je begint als burgerinitiatief of energiecoöperatie met de vraag: "Waarom willen wij met (elektrische) deelauto's aan de slag?" Een greep uit de motieven die daarbij een rol kunnen spelen:

- We willen het dienstenaanbod voor onze leden verbreden, zodat het interessant is om lid te zijn
- We krijgen vragen van leden die belangstelling hebben voor elektrisch autodelen
- We hebben talentvolle mensen die het een leuk onderwerp vinden om mee aan de slag te gaan
- We willen iets doen aan de mobiliteitsbehoefte van mensen in onze omgeving
- We willen de leefbaarheid verbeteren door de parkeerdruk in de woonomgeving te verlagen
- We willen de kosten van het autobezit verminderen
- We krijgen met elektrische auto's een extra verkoopkanaal voor de stroom die we met onze installaties opwekken
- We worden met elektrische auto's zichtbaarder als energiecoöperatie
- We krijgen vragen van de gemeente die in het kader van hun klimaatbeleid bereid zijn een initiatief van ons te steunen
- De provincie Gelderland kondigt aan dat er subsidie is om de onrendabele top te halveren. Dus het wordt financieel interessanter.

KANSRIJKE DOELGROEPEN

Erken dat als je een willekeurig mens vraagt of hij/zij behoefte heeft aan een elektrische deelauto, dat je vraag dan mogelijk niet eens begrepen wordt. Mensen hebben behoefte aan mobiliteit en zoeken naar mogelijkheden om die behoefte in te vullen. Daarbij is elektrisch rijden relatief onbekend en het autodelen ook. >>

Dus ben je op zoek naar pioniers en early adopters, die het willen, en wil je aansluiten bij de motieven die zij hebben.

Bijvoorbeeld:

- Mensen die een tweede auto bezitten die veel stil staat en die daardoor relatief duur is
- Mensen met een milieubewuste levensstijl
- Mensen die vanuit hun beroepsfunctie of maatschappelijk positie een goed voorbeeld willen geven
- Mensen die in hun woonomgeving nauwelijks toegang hebben tot openbaar vervoer
- Mensen die het leuk en spannend vinden, omdat het onbekend is
- Mensen van wie de brandstofauto is opgereden en die voor een vervangingsvraag staan

Dit zijn kansrijke doelgroepen waarmee en waarvoor je naar een passende oplossing werkt. Ga met deze doelgroepen in gesprek over de voorwaarden waaronder zij instappen.

Nog een kansrijke doelgroep kunnen bedrijven of overheden zijn die een onderbezetting hebben in hun elektrisch wagenpark, of een opgave/wens hebben om hun wagenpark te elektrificeren. Dat zijn partijen waarmee je kunt samenwerken om burgers te laten rijden op momenten dat die auto's stil staan. Bijvoorbeeld in het weekend, de avond of de nacht, maar mogelijk ook overdag onder kantoortijden wanneer de auto's niet door eigen personeel zijn gereserveerd. Je hebt dan met professionele wagenparkbeheerders te maken, die graag zaken doen met een partij waarmee goede afspraken te maken zijn.

BEHOEFTEN VAN DE DOELGROEP

Als de doelgroepen zijn vastgesteld, ga je onderzoeken of het handelingsperspectief van elektrisch deelrijden aansluit op de behoeften van je doelgroepen.

Bekende behoeften zijn:

- het is betaalbaar in vergelijking tot wat mobiliteit nu kost
- er is zekerheid dat de geplande rit gemaakt kan worden
- het is lekker stil rijden
- het vermindert zorgen over onderhoudsbeurten en onverwachte uitgaven
- het dient een gemeenschappelijk doel van de nabije gemeenschap zoals luchtkwaliteit of parkeerdruk
- het dient een maatschappelijk doel zoals vermindering van de CO2 uitstoot

DREMPELS

Erken dat er bij je doelgroep tussen willen en doen een heleboel drempels kunnen staan. Dus de behoeften kennen en daar een passende propositie op bieden is niet genoeg. Het is ook belangrijk om de belemmeringen goed in kaart te brengen waardoor mensen het uiteindelijk toch niet doen.

Een drempel kan zijn dat je nieuwe gewoonten moet aanleren:

- je reserveert de auto van tevoren
- je loopt naar de plek toe waar de deelauto geparkeerd staat
- je rijdt in een automaat
- je houdt de inhoud van de accu goed in de gaten als je rijdt
- je laadt de auto op aan een laadpaal
- je blijft niet bij de laadpaal wachten als de auto oplaadt
- je verzet de auto als hij klaar is met opladen

Een andere drempel is dat je afspraken maakt met je buren en dat er soms afstemming nodig is. Als je de auto gezamenlijk met je buren in bezit hebt, en er samen ook in hebt geïnvesteerd, dan verandert de relatie met je buren ook. Die relatie wordt minder vrijblijvend want je hebt er allemaal belang bij om die relatie goed te houden. Door met elkaar geld te investeren in een deelauto 'investeer' je ook aandacht in elkaar en bouw je mee aan nieuwe sociale netwerken die de leefbaarheid in de buurt versterken.

En er zijn verschillende vormen van angst voor de betrouwbaarheid van de hele keten van elektrisch deelrijden en de individuele schakels van die keten die maken dat mensen de stap niet durven zetten:

- de vrees dat je misgrijpt als je de auto nodig hebt
- de vrees dat er geen laadpaal beschikbaar is
- de vrees dat de laadpaal het niet doet
- de vrees dat je ruzie krijgt met je buren over de deelauto
- de vrees dat anderen schade rijden, en dat jij dan niet over een auto kunt beschikken
- de vrees voor het verlies van schadevrije jaren, je korting op de verzekeringspremie
- de vrees dat de restwaarde tegenvalt

Veel van deze drempels zijn te verlagen met goede afspraken en goede ondersteuning, waardoor de pioniers en de early adopters, de stap als eerste wel durven te zetten. Zij zetten het voorbeeld en doen de leerervaringen op die maken dat de keten van elektrisch deelrijden steeds betrouwbaarder wordt. Dan gaat het grotere groepen mensen aantrekken en kan het gaan opschalen.

TIP

WEET WIE JE DOELGROEPEN ZIJN, EN WAT HUN BEHOEFTEN ZIJN.

2

DEELAUTO CONCEPTEN

2. DEELAUTO CONCEPTEN

Het is goed om je te realiseren dat er verschillende deelauto concepten bestaan, waarmee ervaring is opgedaan. Dus er valt wat te kiezen.

Deelauto concepten	Hoofdkenmerk	Bekendere initiatieven
Peer-to-peer	Huren aan buren	Mywheels / Snappcar
Groepsauto of buurtauto	Delen met groep	Buurauto / WeDriveSolar
Dorpsauto	Vrij huren in dorp	In: Lochem/Uden/Helvoirt
Deelauto met chauffeur	Privé-zorgritjes	Automaatje / in: Appeltern
Free-floating	Vloot in 1 gebied zonder vaste standplaats	Car2Go / Wattcar / Wittkar
WAN-auto*	Bedrijf en buurt	Paleiskwartier / Timmerhuis
Pool-auto	Bedrijfsauto pool	Gemeentes / bedrijven
Landelijke deelauto	Vloot in platform	Greenwheels / Free2Go

* WAN-auto: In Weekend–Avond-Nacht is het voertuig voor de buurt beschikbaar. Overdag voor medewerkers van aangesloten bedrijven in verband met dienstreizen.

Voor meer uitleg over de verschillende concepten en de ervaringen ermee. Lees:

- **'E-deelauto's in onze coöperatie!?' Er valt wat te kiezen en Factsheets e-deelautoconcepten (http://emovia.nl/hoe-deel-je-autos)**
- https://www.enpuls.nl/media/2315/pdf_enpuls_kennisgids.pdf
- https://www.enpuls.nl/media/2317/pdf_actieplanner_kaart_a5.pdf

Bij de keuze voor een deelauto-concept speelt het eigendom van de auto's een belangrijke rol. Bij peer-to-peer is de auto in eigendom van degene die hem in het deelsysteem inbrengt. Bij de groepsauto of buurtauto, de dorpsauto en de deelauto met chauffeur zijn verschillende eigendomsstructuren denkbaar:

1) De auto kan in gezamenlijk eigendom zijn van de leden van de energiecoöperatie, met inleg van de leden gefinancierd.
2) De auto kan van een leasemaatschappij worden geleased.
3) Of een bedrijf, overheid of autodeelbedrijf heeft de auto in eigendom en financiert het zelf.

De WAN-auto en de pool-auto is nu nog veelal in eigendom van een overheid of bedrijf, maar als een poolauto een deelauto wordt waarin ook privé ritten mogen worden gemaakt wordt vaak gekozen voor een lease auto via een autodeelbedrijf. Het eigendom van een auto in free-floating en in de landelijke deelauto ligt bij het autodeelbedrijf.

TIP

KIES HET DEELAUTO CONCEPT DAT HET BESTE BIJ JE DOELGROEP PAST. JE KUNT ER OOK MEERDERE KIEZEN ALS JE VERSCHILLENDE DOELGROEPEN HEBT.

3

RESERVERINGS-PLATFORMS

3. RESERVERINGSPLATFORMS

De wensen over reserveringsplatforms lopen vaak uiteen. Iedere deelgroep verlangt maatwerk, maar het ontwikkelen van een platform met app of webapp is niet eenvoudig en duur in aanschaf. LochemEnergie heeft geprobeerd om met een software ontwikkelaar een app te ontwikkelen. Na drie jaar is LochemEnergie gestopt omdat de materie te complex was en niet geleverd kon worden wat werd gevraagd. Dus is het eenvoudiger en op de korte termijn goedkoper om een bestaande reserverings-, betalings- en ritregistratie platform/app in te kopen.

Er bestaat een coöperatieve reserverings- en betalings app, The MobilityFactory (TMF) genaamd, die voor, door en van burgercoöperaties is ontwikkeld en beschikbaar wordt gesteld aan nieuwe zustercoöperaties. Deze nieuwe app voor Nederland wordt nu getest door CoöperatieAuto en LochemEnergie en de eerste ervaringen zijn zeer positief.

Er bestaan voorbeelden van exploitatie van deelauto's op basis van eenvoudige reservering per mail, fysieke sleuteloverdracht (voor sociale controle) en facturering achteraf. Door die ervaring is duidelijk geworden dat een digitaal platform, deurontgrendeling via de app en kilometer registratie met geautomatiseerde facturering onontbeerlijk is, als men geen groot team vrijwilligers wil of kan inzetten.

ERVARINGEN VAN elektrip.nl

LochemEnergie heeft nu meer dan 4 jaar ervaring met het delen van elektrische auto's onder de merknaam Elektrip. Het is Elektrip nog niet gelukt om haar e-deelauto's rendabel in de markt te zetten met een wagenpark van 12 e-deelauto's in een rurale setting. De bezettingsgraad van tussen de 50 en 70% is hoog te noemen, en zeker veel hoger dan waar normale autoverhuurbedrijven rekening mee houden. Toch moet er nog steeds op de deelauto's worden toegelegd. Voor een deel is het gekozen deelconcept daar debet aan. Auto's in de losse verhuur aanbieden, brengt een groot risico met zich mee. In mindere mate gaat dat ook op voor dorpsauto's of buurtauto's omdat de groep vaste huurders niet stabiel is.

Daardoor is 100% kosten dekking niet gegarandeerd. Een van de gevonden oplossingen is dat voertuigen worden gedeeld met overheden en bedrijven. Dat leidt tot meer beschikbaarheid van deelauto's voor burgers en minder risico op onderbezetting terwijl die partijen soms zelf wat inkomsten kunnen verwerven uit additionele verhuur aan derden. Tegen deze achtergrond is de provinciale subsidie een goede steun in de rug voor energiecoöperaties. Maar dan nog is het geen vetpot, want bedenk wel dat de provincie met de subsidie niet de volledige onrendabele top financiert, maar die onrendabele top halveert.

Om de kosten zoveel mogelijk te drukken heeft LochemEnergie tot voor kort gekozen voor de allergoedkoopste vorm van exploitatie van e-deelauto's. Denk dan aan een eenvoudige reserveringswebsite met contact via e-mail en een sleutelkastje voor sleuteloverdracht. Dit is niet houdbaar in de toekomst want legt te veel beslag op vrijwilligerswerk. Ook kan de potentiele klant niet zien of een gewenst voertuig vrij is. Enkel een wagenparkbeheerder is aangesteld voor 8 uur in de week. Verder betekent deze vorm:

- geen automatische deurontgrendeling en reserveringsapp via de smartphone
- fysieke sleuteloverdracht (met contact en sociale controle)
- elke klant een eigen laadpas (minder administratief werk)
- aanbieden van jong tweedehands lease voertuigen
- werken met vrijwilligers voor administratie en organisatie

De verwachting is dat de bezettingsgraad van de deelauto stijgt als het reserveren en meenemen van de deelauto eenvoudiger wordt gemaakt. Daarnaast kunnen er andere redenen zijn om een digitale app te installeren. De Provincie Gelderland stelt als voorwaarde in de subsidieregeling dat aangetoond moet worden dat de auto in Gelderland gedeeld wordt door tenminste 5 verschillende bestuurders. Om dat te kunnen verantwoorden, is een voorwaarde dat je gebruik maakt van een reserveringsplatform. Er is veel aanbod, dus ook hierin kan je kiezen.

Aanbieders van reserveringsplatforms zijn:

Reserveringsplatforms	Website adres
	https://mywheels.nl/ Mywheels plaatst zelf (in speciale gevallen) e-deelauto's. Maar je kan ook je privé auto delen in een gesloten of open vorm
	https://onzeauto.com Experimenteert met aanbod e-deelauto's op basis van private lease
	https://www.themobilityfactory.eu Bewezen app van Partago uit Gent, België voor gebruik van, voor en door coöperaties in Europees verband
	https://www.stappin.nl Levert White label technologie in vorm van software, app en hardware, gebaseerd op jaren lange ervaring in autodelen, met oog voor comfort en gebruikersgemak geven wij de gebruiker 24/7 toegang tot mobiliteit en fleetmanagement mogelijkheden. (De technologie voldoet volledig GDPR regel en wetgeving.)
	https://www.nl2go.nl Biedt e-deelauto's aan met app en heeft geëxperimenteerd met deelauto's met chauffeur.
	https://www.buurauto.nl Biedt complete ontzorging op e-deelauto met Juuve white label app, ook voor kortere periodes (om te oefenen)
	https://goodmoovs.net Is gespecialiseerd in de het verduurzamen van wagenparken van bedrijven tot e-deelauto's met app die fiscus proof is.
	https://www.wedrivesolar.nl Werkt op het platform van GoodMoovs

Het is ook heel leerzaam om de sites van deze platforms te bestuderen, want ze geven een mooi beeld van hoe het (elektrisch) autodelen wordt gepresenteerd aan potentiële gebruikers. Daar kan je van leren voor de werving van deelrijders.

Deze reserveringsplatforms bieden niet allemaal exact dezelfde diensten aan, dus het is zinvol om je te verdiepen in de verschillen. Om uiteindelijk een goede keuze te maken is het raadzaam om zelf een lijst te maken van kenmerken of functies die je essentieel vindt en 'nice to haves'. Hieronder een opsomming van mogelijke kenmerken en functies die je in de keuze kunt betrekken:

- Kosten van het platform. Wat ben je per maand voor een deelauto kwijt aan het platform?
- Kosten inbouw hardware. Wat zijn de kosten van de hardware en installatie ervan in de auto?
- Opstartkosten voor de coöperatie. Wat rekent het platform voor de inschrijving als lid of klant?
- Opstartkosten voor gebruikers. Wat zijn de eenmalige kosten om als klant een account bij het reserveringsplatform aan te maken?
- Commercieel of coöperatief. Ben je alleen klant of kan je als coöperatie mede-eigenaar worden van het platform en zelf meebeslissen over de kenmerken en functies van het platform?
- Eigen merk / white label. Kan je de auto's onder de naam van je eigen energiecoöperatie laten rijden?
- Is de app gemakkelijk te bedienen en ontworpen voor het gebruik van burgers?
- De instapdrempel en de instapprocedure. Met hoeveel auto's moet je minimaal meedoen, en is de procedure helder en goed uitvoerbaar?
- Lokaal maatwerk. Kan er lokaal maatwerk worden geboden of heb je het te doen met de vaste eigenschappen van het platform?
- De backoffice. Heeft het platform een backoffice waar je gebruik van kunt maken, en wat is de bereikbaarheid en de kwaliteit van die backoffice?
- Taakverdeling. Biedt de dienstverlener een model waarin je als coöperatie volledig wordt ontzorgd, of zijn er mogelijkheden om taken zelf in de coöperatie uit te voeren.
- Integratie met OV en fiets. Voorziet het platform in de reservering van verschillende vervoersmiddelen, of is het alleen voor auto's?

TIP

KIES EEN BESTAAND RESERVERINGSPLATFORM EN GA ER NIET ZELF EEN ONTWIKKELEN.

Uiteraard worden energiecoöperaties die elektrische deelauto's willen faciliteren uitgenodigd om zich te verdiepen in de coöperatieve TMF app, maar afhankelijk van de selectiecriteria die je als energie coöperaties hebt opgesteld, kunnen ook andere aanbieders van hard/software oplossingen mogelijk interessant zijn.

We laten het aan de energie coöperaties zelf over om een uitgebreide vergelijking te maken tussen de aanbieders van hard/software oplossingen, waarin zij geïnteresseerd zijn. De ontwikkelingen gaan zo snel dat wij een aanbieder mogelijk te kort doen, in een document als deze. Vaak wil de aanbieder van het reserveringsplatform ook de auto leveren tegen leasevoorwaarden of heeft andere dienstverlening geïntegreerd in het aanbod. Maar we willen enkele bedrijven noemen waar wij de laatste tijd wat intensiever mee hebben opgetrokken in het kader van het kwartiermakerschap: The Mobilty Factory, Goodmoovs, Buurauto, Stappin, NL2Go en Mywheels.

De TMF app werkt goed en kan op basis van gezamenlijke doorontwikkeling, waar de coöperaties mede eigenaar van (kunnen) worden, ervoor zorgen dat de app steeds up-to-date blijft met de nieuwste inzichten en behoeften voor een faire prijs. Over het algemeen kan gesteld worden dat deze app een goede keuze is als burgers in coöperatieve vorm elektrische voertuigen willen delen. De inbouw van de hardware kan in een maandbedrag worden verrekend naast een fee voor het gebruik van de app. Vanwege de kosten voor aanschaf en installatie is een huurperiode voor de app van 48 maanden de standaard.

Een energiecoöperatie komt dikwijls in contact met bedrijven en overheden die hun elektrische geleasete voertuigen graag willen delen maar zeer terughoudend zijn omdat ze bang zijn voor het niet juist toepassen van fiscale (lees bijtellings) regels. Het kan dan helpen Goodmoovs in te schakelen die daarmee veel ervaring heeft, en de reserveringsapp van Goodmoovs is fiscusproof. Andere app aanbieders, die nu nog geen definitieve regeling met de fiscus hebben, kunnen dat op termijn wellicht ook. >>

Een energiecoöperatie die zelf niet in staat is of geen behoefte heeft zelf een deelauto te organiseren en geen risico's wil lopen op het starten van elektrische deelauto's, kan overwegen Buurauto in te schakelen. Zij willen graag op laagdrempelige wijze burgerorganisaties over de streep halen om een eerste ervaring op te doen. Buurauto neemt het risico dat een open (samen met Buurauto geëxploiteerde) deelauto vanaf het begin niet rendabel is vanwege te lage bezettingsgraad. Het burger initiatief kan kiezen voor een proefperiode van 3 maanden dat mag worden gestopt zonder opgaaf van redenen. Daarna kan een doorstart contract worden afgesloten voor de standaard periode van 12 maanden. Ook Mywheels kan op eigen kracht beslissen een e-deelauto te plaatsen voor een proefperiode en denken dan actief mee waar de auto het beste geplaatst kan worden en hoe klanten kunnen worden gevonden. Dit levert een hoge mate van flexibiliteit op de huurperiode die energiecoöperaties of andere aanbieders vaak niet aandurven.

Ook is het handig andere aanbieders te vergelijken. Zo kan Stappin een platform en app leveren met functionaliteiten en uitstraling die past bij de aanvragende coöperatie. Vanwege de hoogte van de ontwikkelkosten kan dit mogelijk interessant worden vanaf een wagenpark van ten minste 10 e-deelauto's. En NL2Go heeft zich bijvoorbeeld gespecialiseerd in het delen van voertuigen met vrijwillige chauffeurs.

TIP

VERDIEP JE IN DE WEBSITES VAN DE VERSCHILLENDE AANBIEDERS, EN DENK GOED NA OVER DE SELECTIECRITERIA DIE VOOR JOUW ENERGIE COÖPERATIE BEPALEND ZIJN OM SUCCESVOL TE WORDEN.

4

TARIEVEN EN ABONNEMENTEN

4. TARIEVEN EN ABONNEMENTEN

ELEKTRISCHE AUTO'S IN NEDERLAND

Volgens de ANWB zijn er in april 2019 ruim 20 modellen elektrische auto's op de markt, in de prijs range vanaf €22.000 tot €100.000. Er zijn voor 2019 en 2020 nog 6 nieuwe modellen aangekondigd. De actieradius van de nieuwe modellen overstijgt de 300 km.

Voor het autodelen komen veel aanbieders van elektrische auto's uit bij een middenklasse e-auto: Renault Zoe, Nissan Leaf, Hyundai Ioniq of een BMW i3. Die bieden ze aan voor lease in de range van €750 tot €850 ex BTW per maand.

e-Modellen	Vanaf prijs (€)	Actieradius	Zitplaatsen
Citroen C-Zero	22.360	150 km	4
Peugeot iOn	22.360	150 km	4
Smart for Two	23.669	160 km	2
Smart for Four	24.050	155 km	4
Volkwagen e-Up!	27.875	160 km	4
Peugeot Tepee	30.470	170 km	5
Citroen e-Berlingo	31.670	170 km	5
Renault Zoe	32.890	300/317 km	4
Hyundai Ioniq	33.995	280 km	5
Nissan Leaf	36.890	270 km	5
Renault Kangoo	37.806	270 km	5
Hyundai Kona	39.195	312/482 km	5
Volkswagen e-Golf	39.680	300 km	5
Nissan Evalia	41.990	170/280 km	5/7
BMW i3	41.995	310 km	4

e-Modellen	Vanaf prijs (€)	Actieradius	Zitplaatsen
Kia e-Niro	42.510	455 km	5
Opel Ampera	46.699	380 km	5
Tesla Model 3	55.600	345/500 km	5
Jaguar I-Pace	80.330	470 km	5
Audi e-tron	84.100	400 km	5
Tesla Model S	87.020	442/632 km	5
Tesla Model X	98.070	417/565 km	7

Bron: https://www.anwb.nl/auto/themas/elektrisch-rijden/elektrische-autos/welke-autos-zijn-er

AANBIEDERS ELEKTRISCHE DEELAUTO'S

De afgelopen decennia zijn er naast de reguliere verhuur bedrijven als Hertz, Europcar en Bo-rent veel deelauto-aanbieders bijgekomen. Waarbij 6 deelauto-organisaties de krachten al hebben gebundeld tot één organisatie, Mobielrijden.nl, waaronder Kav autoverhuur, Connectcar, Witkar en Vandervalk autoverhuur

Dus hebben we de huurprijzen vergeleken zoals wij die konden vinden bij enkele aanbieders van e-deelauto dienstverleners. Dat is dat inclusief lease van het voertuig, gebruik van de reserverings- en betalingsapp en eventueel andere ondersteuning. Deze prijzen worden terugverdiend uit het gebruik van de deelauto door vaste klanten, losse verhuur, beschikbaarheidsabonnementen of andere inkomsten zoals reclame. Soms vinden we prijzen van maandtarieven en soms op km basis/per dag(deel) of anders. >>

In de volgende tabel worden 12 organisaties uitgelicht.

Naam	Activiteiten	Kenmerken	Auto's	Prijsindicaties
Amber (GD225)	Business-to-business - Free floating	Landelijke free floating d.m.v. 'Amber' hubs.	BMW i3	Op aanvraag
Buurauto (GD225)	Business-to-consumer - Losse verhuur - Groepsauto	Open (alle auto's) delen.	Nissan Leaf 30kWh BMW i3 / Nissan Leaf 40kWh	1250 euro (2500 km/j) 1500 euro (2500 km/j)
	Business-to-business (prijs op aanvraag)	Gesloten delen (één auto).	Nissan Leaf 30kWh BMW i3 / Nissan Leaf 40kWh	755 euro p.m.* 920 euro p.m.*
Car2go	Business-to-consumer - Losse verhuur	Stedelijke free floating.	Smart For Two	Vanaf 26 cent per minuut. Na 200 km 31 cent per km.
Goodmoovs (GD225)	Business-to-business	Gesloten deelconcepten.	o.a. BMW i3	Op aanvraag
Greenwheels	Business-to-consumer - Losse verhuur	Business-to-consumer. - Losse verhuur	(benzine) Volkswagen Up Vokswagen Golf	0–25 euro p.m. + 3-6 euro p.u. + 24-34 cent p.km. + 8-11 euro p.u. + 12-20 cent p.km.
Juuve (benzine auto's) (GD225)	Business-to-consumer Business-to-business (op aanvraag)	Private lease concept met terugverdien optie, doordat de auto's als deelauto (losse verhuur) wordt ingezet.	Peugeot 108 (benzine)	99 euro p.m.

*(GD225) aangesloten bij de Greendeal 225 * 20 000 km per jaar ** 15 000 km per jaar, 36 maanden.*

Naam	Activiteiten	Kenmerken	Auto's	Prijsindicaties
Mobielrijden (Witkar, Connect-car, Studentcar, e.a.) (GD225)	Business-to-consumer - Losse verhuur	Free floating in Wit-kar-zones.	Smart For Four	54 euro p.d. incl 150 km 0,5 cent per sec.
Mywheels (GD225)	Consumer-to-consumer - Privé delen	Eigen auto delen.	Elke model	Bemiddeling: 2,50 euro p.d.+ 20% van de opbrengst.
	- Lease met privé delen Business-to-business (op aanvraag)	Privat lease met ver-huur opbrengst van 50 euro.	Renault Zoë	399 euro pm**
Snappcar (GD225)	Consumer-to-consumer - Privé delen	Eigen auto delen.	Elk model	zie app.
		Privat lease om te delen.	Benzine modellen	199 – 359 euro**
		App hardware en soft-ware gebruik.		1e jaar: 17,95 euro pm 2e jaar: 27,95 euro pm
Stapp.in (GD225)	Business-to-consumer Business-to-business	Abonnement	Volkswagen Up	12,50 euro pm 7 euro pu incl 15 km 49 euro pd incl 100 km 24 cent per km
Wedrivesolar	Business-to-consumer - Losse verhuur met abonnement Business-to-business	Maandabonnement plus bedrag per km.	Renault Zoë	89 (4d pm) – 329 (16d pm) euro 18 cent/km 2,50 pm voor vaste (laad) plek
Wego (GD225)	Business-to-business	Platform ondersteuning voor deelauto-concepten	n.v.t.	op aanvraag

*(GD225) aangesloten bij de Greendeal 225 * 20 000 km per jaar ** 15 000 km per jaar, 36 maanden.*

TARIEFOPBOUW

De voertuigkosten van de e-auto zijn de belangrijkste variabele in het vaststellen van de tarieven voor e-deelauto's. Dat kunnen de kosten voor het leasecontract zijn of als je het op een andere manier financiert de som van de afschrijvingskosten, onderhoudskosten en de kapitaalkosten. De afschrijvingskosten hangen sterk samen met de restwaarde na 4 of 5 jaar, en dat is vooraf niet vast te stellen. Voertuigkosten blijft daardoor een relatief grote risico factor in de calculatie van de total cost of ownership. Voor een middenklasse e-auto met een aanschafprijs van **€ 35.000** is de afschrijving **€ 520 per maand**, als bijvoorbeeld wordt gerekend met een afschrijvingstermijn van 4 jaar en een restwaarde van **€ 10.000.** Kapitaalkosten zijn **€ 30 per maand** als je rekent met **een rentevergoeding van 1,5%.** Voor de onderhoudskosten kan je rekenen met **€ 50 per maand.** Totaal zijn de vervoerskosten **dan € 600 per maand.**

Andere belangrijke variabelen zijn eenmalige kosten en maandelijkse kosten. De getallen zijn indicaties om enig gevoel te geven bij de business case als je het allemaal zelf wilt organiseren als energiecoöperatie.

Eenmalige kosten:

- Plaatsen van hardware voor uitlezen auto en deurontgrendeling voor € 1500, dat komt neer op **€ 30 per maand** als de kosten over een periode van 4 jaar worden uitgesmeerd.

Maandelijkse kosten (indicaties):

Reserverings app/betalings app en Servicelijn voor 24/7 support	**€ 80**
Verzekering	**€ 90**
Promotie, proefritten en uitleg, Wagenparkbeheer en Schoonmaakservice	**€ 75**

Deze maandelijkse kosten opgeteld bedragen **€ 245 per maand**. Het totaal van vervoerskosten, hardware en maandelijkse kosten bedraagt **€ 875 per maand**. Als je een deelauto leaset met reserveringsapp en andere dienstverlening is dat ook het bedrag waar je rekening mee moet houden. Deze maandprijs zou iemand alleen willen betalen als er veel kilometers mee wordt gereden. Denk dan aan meer dan 20.000 km op jaarbasis. >>

Om het voor de autodelers goedkoper te maken is het noodzakelijk om schaalvoordelen te zoeken. Als je door groot in te kopen bijvoorbeeld een inkoopkorting van 10% zou kunnen realiseren met de autofabrikant, scheelt dat al **€ 70 per maand** aan afschrijving. Je komt dan net boven de **€ 800 per maand**. Ook een mogelijkheid is de inkoop van een jonge tweedehandse e-auto, dan betaal je ongeveer € 600 per maand voor een vierpersoonsauto. Voor de provinciale subsidie is dat geen optie, want die stelt een nieuwe elektrische auto als voorwaarde. Als je in de buurt van de **€ 700 per maand** wilt uitkomen is het nodig dat de autodelers zelf een rol spelen in de financiering van de auto, de promotie, het wagenparkbeheer en de schoonmaakservice. De schaal kan ook worden gezocht aan de kant van de autodelers. Als de auto met meer deelrijders worden gedeeld dalen de kosten per deelrijder. Dat kunnen vaste autodelers zijn maar ook losse e-rijders. De bezettingsgraad gaat dan ook omhoog. De kans neemt dan wel toe dat je een keertje misgrijpt of naar een andere deelauto moet uitwijken als je spontaan een auto wilt reserveren.

1 AUTO IS GEEN AUTO

De kans dat je misgrijpt is met 1 deelauto groter dan bij een groter aantal. Het is een van de faalfactoren van een deelauto initiatief, omdat mensen geneigd zullen zijn hun auto of 2de auto te houden als ze te weinig zekerheid hebben dat ze de geplande rit kunnen maken. Dat is een van de redenen dat de provincie Gelderland een aanvraag van minimaal 2 auto's als voorwaarde stelt. Hoe kan je een groeimodel vormgeven waarin de deelrijders in hun eigen belang de werving gaan doen, en de groep groter maken. Een vorm kan zijn dat autodelers van de energiecoöperatie een beloning krijgen als ze een nieuwe e-rijder aantrekken, bijvoorbeeld extra kilometers. Een andere vorm kan zijn dat elke deelgroep de verplichting krijgt om tenminste 1 keer per jaar, de auto beschikbaar te stellen voor een belevingsdag en daar met tenminste 1 chauffeur uit de deelgroep aan mee te doen.

ABONNEMENTEN

Een van de eenvoudigste vormen van betalen voor een elektrische deelauto is een vast abonnement waarin een bundel van beschikbaarheidsuren en kilometers worden vastgelegd. Dat geeft zekerheid aan de klant, maar ook aan de coöperatie die de auto beschikbaar stelt. Om als energiecoöperatie een deelauto rendabel te exploiteren zal een groepje rijders samen de kosten ervan moeten dragen. >>

Als een elektrische deelauto maandelijks ergens tussen de **€ 700 en € 800** kost, dan is dat het bedrag dat een groep autodelers samen op zal moeten brengen. We hebben het dan over een buurtauto, dorpsauto of adoptieauto. De abonnementen kunnen gelijk zijn, maar ook verschillend tussen de deelnemers als het totale bedrag maar wordt opgebracht.

Ook kan op losse verhuur basis worden verhuurd of kleinere abonnementen. De vraag daarbij is hoeveel ondernemingsrisico je als energiecoöperatie wilt lopen, dat de groep autodelers dat bedrag niet opbrengt? Je kunt het abonnement zo insteken dat je dat risico voor de coöperatie vermindert.

- Bijvoorbeeld door in het abonnement een combinatie te maken van reserveringskosten, vaste kosten per kilometer en het aantal uren dat de auto wordt gebruikt.
- Vooraf kilometers tegoed verkopen, zoals bij prepaid bellen, dat uitgaat van een maandelijkse gegarandeerde afname van een vast aantal kilometers voor een bepaalde prijs. Of je die nu rijdt of niet. Rijd je minder dan waar je recht op hebt, dan heb je wel de beschikking gehad over een auto en over het reserveringssysteem. Rijd je meer dan in het abonnement is vastgelegd dan betaal je de extra kilometers bij.

De losse verhuur vorm benadert de autodeler meer als een klant die voor een transactie betaalt. De vaste abonnementsvorm benadert de autodeler naast klant ook als financiële drager van een deelauto. Die tweede (risicodragende/ondernemende rol kan nog meer worden versterkt door de autodeler ook te verleiden om een financiële inleg te doen voor de aanschaf van de deelauto. In dat laatste geval (zie propositie 1: Een particulier die zelf investeert en de auto deelt) wordt een elektrische auto aangeschaft met inleggeld van een lid (particulier) die daarvoor "rente en aflossing" en goedkope kilometers krijgt aangeboden. Vooral voor e-deelauto rijders die meer dan 12.000 km verwachten te rijden is dat een optie. Als onder de 7000 km wordt afgenomen kan een autodeler beter meedoen in een adoptie vorm met vast abonnement. De km prijs is dan wel hoger, maar de kosten blijven onder het alternatief om zelf een tweede benzineauto voor de deur te hebben staan.

Overigens is één van de lessen uit de vergelijking van verschillende initiatieven met elektrische deelauto's in Nederland dat het verstandig is rond een deelauto een mix te maken van een vast kern van dragende rijders en enkele 'losse' klanten. Zij kunnen wel helpen om de auto rendabel te maken. Daarbij is het redelijk dat de inkomsten uit de losse verhuur worden verdeeld over de autodelers en de energiecoöperatie, bijvoorbeeld 70% en 30%. >>

TARIEVEN VOOR LOSSE VERHUUR

Elk initiatief kent de eindeloze discussie over het tarievensysteem voor de losse verhuur. Bij vaste abonnementen kun je maatwerk aanbieden, maar als tarieven in de app zijn verwerkt dan klinkt dat vrij rigide, en dat is het ook. Welk systeem je ook kiest, er zijn altijd gebruikers die voordeel hebben en enkelen die zich tekort gedaan voelen.

Er zijn enkele keuzes te maken:

1. free floating of vaste standplaats
2. stedelijke korte ritten of een plattelandssituatie met langere ritten
3. afrekenen op tijd
4. afrekenen op km basis
5. afrekenen op een combi van tijd en km basis
6. met of zonder maandabonnement

De ervaring van LochemEnergie leert ons dat ook tarieven veranderen naarmate er meer ervaring wordt opgedaan met auto delen en dat het reserveringssysteem complexere tarieven toestaat. Veelal wordt in de rurale context afgezien van free floating en worden korte ritten en dus meerdere reserveringen per dag niet verwacht. Afrekenen op tijd is dan de eerste stap voor energiecoöperaties. LochemEnergie startte met gedifferentieerde prijzen per dagdeel (5 uur), dag (12 uur) of een weekend (max 36 uur). Dat bleek zeer onvoordelig uit te pakken voor de coöperatie als veel kilometers werden gereden. Omdat de gemiddelde ritafstand richting de 80-100 km ligt in ruraal gebied, werd de km prijs zo laag dat de coöperatie er geld bij moest leggen. Maar tarieven verhogen schikt deelnemers af en is niet eerlijk voor korte ritten met langduring wegblijven. Afrekenen op kilometerbasis heeft het omgekeerde effect. Dan zijn korte ritten in het voordeel. Een tarief op basis van een combinatie van tijd en kilometers lijkt optimaal, maar dan moet de ritregistratie wel de tijd en kilometers kunnen bijhouden.

TIP

TEST EEN GECOMBINEERD TARIEF MET TIJDSEENHEDEN VAN 2 TOT 3 UUR TEGEN EEN VAST TARIEF MET EEN AANTAL VRIJE KM PER TIJDSZONE. REKEN BIJ VIERPERSOONS LEASE AUTO MET ZO'N € 0,40 /KM INCLUSIEF BTW.

5

WAGEN-PARKBEHEER

5. WAGENPARKBEHEER

Je kunt wagenparkbeheer breed of smal opvatten. We bieden hier de smalle versie omdat wij vinden dat het voor energiecoöperaties en georganiseerde burgerinitiatieven die beginnen met elektrische deelauto's verstandig is om niet te veel hooi op de vork te nemen. Wij adviseren energiecoöperaties om zich voor het overige deel van het wagenparkbeheer te laten ondersteunen. Zie daarvoor hoofdstuk 7.

Tot de smalle versie van het wagenparkbeheer behoren de volgende taken:

- Aanschaf of lease
- Wagenpark planning
- Organisatie van uitgifte app aan deelrijders
- Organisatie van laadinfrastructuur en laadpassen
- Organisatie van onderhoud auto's
- Organisatie van contracten met schade afhandeling en verzekering

AANSCHAF OF LEASE

Aanschaf is een goede keuze als een particulier een e-auto wil kopen waarmee hij tenminste 12.000 kilometer per jaar gaat rijden, en hij/zij is bereid die auto te delen met andere e-rijders op momenten dat hij hem niet gebruikt. De auto en het deelrijden kan dan goed verzekerd worden bij Centraal Beheer Achmea. Als de deelauto door de energiecoöperatie wordt aangeschaft, is er in Nederland nog geen verzekeraar die dat verzekert. In België kunnen coöperaties hun deelauto's wel verzekeren maar in Nederland bestaat die mogelijkheid nog niet. Je bent op dit moment als energiecoöperatie nog aangewezen op leasemaatschappijen, om een e-deelauto te kunnen verzekeren.

WAGENPARK PLANNING

De planning van het wagenpark heeft te maken met deelrijders die de bestaande deelgroep instromen of uitstromen, of hun gebruik verhogen of verlagen. Voor de energiecoöperatie telt uiteindelijk de rendabele exploitatie van de deelauto's. Instromen en verhogen van het gebruik betekent een verhoging van de inkomsten, uitstromen en verlaging van het gebruik betekent ook een verlaging van de inkomsten. De energiecoöperatie wil in deze veranderingen borgen dat de auto rendabel kan blijven rijden en dat de deelrijders tevreden blijven. >>

Welke rol een energiecoöperatie daarin speelt hangt af van het deelauto-concept en de abonnementsvorm. Als energiecoöperatie de e-rijders veel flexibiliteit toestaat, neemt het zelf een groter risico. Als energiecoöperatie de flexibiliteit beperkt houdt, verschuift het risico naar de deelgroep en de deelrijders. De beschrijving die hieronder volgt gaat ervan uit dat de verantwoordelijkheid van een rendabele exploitatie bij de deelgroep ligt. Een vaste deelgroep krijgt een auto ter beschikking, omdat een groep mensen zich voor een bepaalde periode (4 jaar) vastlegt op een aantal kilometers (bijvoorbeeld minimaal 15.000 km) of een maandbedrag (bijvoorbeeld € 800 per maand). Want dat legitimeert de aanschaf van de deelauto. Voor die verantwoordelijkheid krijg de deelgroep dan ook de zeggenschap over hoe ze om willen gaan met instromen en uitstromen, en gebruik verhogen of verlagen.

Instromen in een bestaande deelgroep

Een deelgroep kan besluiten om een extra lid toe te laten tot de deelgroep. Het directe financiële belang daarvan voor een deelgroep is dat de kosten per deelrijder daalt als de auto in totaal meer kilometers rijdt. En als deelgroep wil je de auto zo goed mogelijk benutten, en zo min mogelijk stil laten staan. Tegelijk wil je wel de ritzekerheid behouden. In een gezond groeimodel zal de ritzekerheid vooral komen uit een grotere pool deelauto's, en niet uit het beperkt houden van de deelgroep. Een lid kan bijvoorbeeld instromen met een financiële inleg en met een gegarandeerde afname van kilometers per jaar. Een nieuw lid kan ook een oude auto inbrengen, die wordt verkocht en waarvan de restwaarde als inleg wordt gebruikt.

Gebruik verhogen of verlagen

Een deelrijder kan in die 4 jaar dat hij zich heeft vastgelegd zijn gebruik verhogen of verlagen zolang de deelgroep als geheel maar aan de voorwaarde van de energiecoöperatie voldoet en minimaal 15.000 km of € 800 per maand gecontracteerd houdt. Dat betekent dat er afstemming nodig is tussen de groepsleden, waarbij wijzigingen tijdig worden besproken en de groepsleden zullen moeten inspelen op de veranderingen om het groepsbelang dienen. Als dit zorgvuldig gebeurt, zal de deelgroep eventuele veranderingen goed op kunnen vangen. >>

Uitstromen uit de deelgroep

Hoewel een groepslid contractueel voor 4 jaar gebonden is, kunnen er allerlei legitieme redenen zijn om uit een deelgroep te stappen. Afhankelijk van de reden kan de deelrijder wel of niet in een andere deelgroep verder, en kan het contract met de coöperatie wel of niet worden voortgezet.
Bij de deelgroep ontstaat na het uitstromen van een lid een probleem (met de coöperatie) als de gecontracteerde waarde onder de 15.000 km of € 800 per maand komt. Het autodelen kan niet te vrijblijvend zijn. Het is goedkoper dan een auto huren, maar daar staan lange termijn verplichtingen tegenover. Er zijn een aantal mogelijkheden om hiermee om te gaan:

1. het lid koopt de verplichting af (hij betaalt de openstaande termijnen wel maar neemt de kilometers niet af).
2. de deelgroep neemt het vrijvallende deel over, de deelrijder heeft geen kosten meer
3. de deelgroep trekt een of meer nieuwe leden aan om het vrijvallende deel over te nemen
4. er zit voldoende ruimte in de pool van auto's om het lid zonder kosten te laten vertrekken

De wagenparkplanning die de energiecoöperatie uitvoert, heeft betrekking op het bijzetten, het weghalen en het vervangen van auto's.

Bijzetten

Als de groep vaste deelrijders groeit en er zit in de groep van losse gebruikers ook nog potentieel om vaste gebruiker te worden, dan breekt er een moment aan dat er een extra auto nodig is. De coöperatie ziet dat natuurlijk ook aan de registratie van de kilometers en aan de inkomstenstromen. De energiecoöperatie kan dan besluiten in afstemming met de vaste gebruikers van die deelauto om er een auto bij te zetten. Voor de nieuwe auto zal dan ook weer een sluitende (maandelijkse) dekking nodig zijn. >>

Weghalen

Als door het uitstromen van deelrijders het gebruik van de deelauto onder de kritische grens (kilometers of maandbedrag) zakt, kan de coöperatie besluiten om de deelauto te verwijderen, of te vervangen voor een auto die minder kosten heeft. Als in het uiterste geval de auto wordt verwijderd, kunnen de leden zich bij een andere deelauto aansluiten. Als er geen andere deelauto in de buurt beschikbaar is of geen andere passende oplossing geboden kan worden, zal het contract met de energiecoöperatie ontbonden worden en dienen tegoeden over en weer afgerekend te worden. Dit maakt duidelijk dat de leden van de coöperatie gezamenlijk een verantwoordelijkheid dragen voor een rendabele business case van het elektrisch autodelen.

Vervangen

Een auto kan aan het einde van de looptijd van het contract worden vervangen, maar de deelgroep kan ook besluiten de auto nog (in de pool) te houden. Als hij wordt vervangen, wordt de restwaarde gebruikt voor de aanschaf van een nieuwe auto en wordt van de leden gevraagd opnieuw een bedrag in te leggen. Indien de inleg niet toereikend is, kan een verzoek worden gedaan aan de coöperatie om het resterende deel te financieren. Zie hoofdstuk 9. >>

TIP

ALS JE ALS ENERGIECOÖPERATIE MET ELEKTRISCHE DEELAUTO'S AAN DE SLAG GAAT, STEL DAN VOORAF VAST WANNEER JE AUTO BIJZET, WEGHAALT EN VERVANGT. EN LEG DAT VAST IN DE CONTRACTEN MET DE DEELRIJDERS.

UITGIFTE APP AAN DEELRIJDERS

De deelauto is geleverd aan de energiecoöperatie met hardware waarmee de auto gedeeld kan worden en de deur met een app vergrendeld en geopend kan worden. De coöperatie heeft een licentiecontract afgesloten voor het gebruik van de app op de deelauto en geeft de inlogcodes door aan de groepsleden. De groepsleden installeren de app en zijn klaar om de auto te gaan gebruiken. Nadat zij de deelauto in ontvangst hebben genomen, kunnen zij als deelgroep aan de slag.

INREGELEN VAN HET DEELGEBRUIK

Voor de coöperatie is het verder nog van belang om een vaste contactpersoon in de groep te hebben. Dat kan een groepsbeheerder zijn, die de groepsleden vertegenwoordigd in de afstemming over het contract met de coöperatie. Deze groepsbeheerder kan ook de rol krijgen om te bewaken dat de auto schoon blijft, en dat de onderhoudsbeurten op tijd worden ingepland. De coöperatie kan voor die rol bijvoorbeeld extra kilometers aanbieden.
De groepsbeheerder neemt zijn taken op zich en de groepsleden maken gebruik van de deelauto. Uit het reserveringsplatform komt een eerste maandrapportage (ritoverzicht, KWh verbruik, financieel overzicht, minuten gebruik van de helpdesk) binnen, die geautomatiseerd en per auto aan de energiecoöperatie wordt aangeboden. De coöperatie stuurt het door aan de groepsbeheerder, en die plant een afspraak met de deelgroep in. Want die eerste maandrapportage is een mooi moment om te checken of alles naar wens gaat en naar verwachting verloopt. De deelgroep evalueert hoe het gaat. Blijft de auto goed schoon? Is er een groot verschil in rijstijl en het gebruikte aan Watts per km? Is er ruimte voor een extra groepslid in de groep, of is er meer vraag naar de auto dan vooraf verwacht? Als het nodig is, worden de spelregels van het deelgebruik aangescherpt zodat deelrijders elkaar daarop aan kunnen spreken. Ook kan dit duidelijkheid geven aan nieuwe groepsleden die later instromen.

ORGANISATIE VAN LAADINFRASTRUCTUUR EN LAADPASSEN

De energiecoöperatie zorgt dat er op de plek waar de deelauto wordt geparkeerd een laadpaal wordt geplaatst. Dat kan op eigen grond van een lid van de deelgroep dan wel op een openbare parkeerplaats waar de gemeente toestemming voor heeft gegeven. Sommige Gelderse gemeenten zijn aangesloten bij een concessie en kunnen tegen gunstige voorwaarden laadpalen laten plaatsen in de publieke ruimte. Goed om dit na te gaan bij jouw gemeente. >>

De coöperatie zorgt ook dat de deelauto een laadpas heeft zodat de e-auto opgeladen kan worden. Er zijn verschillende leveranciers en mogelijk kan de energiecoöperatie een koppeling maken met de eigen stroom die het opwekt.

SLIMME LAADPALEN VOOR DUURZAME MOBILITEIT

De provincies Gelderland en Overijssel hebben een aanbesteding gedaan voor 4500 slimme laadpunten (2250 laadpalen) voor elektrische auto's, die is gewonnen door Ecotap en Allego. Als iedereen 's avonds zijn elektrische auto zou laden, zorgt dit voor een te grote piek in de vraag naar energie. Daarom werken de provincies samen aan een pilot met hun netwerkbeheerders om het variabele laadprofiel te testen. Een variabel laadprofiel houdt rekening met de beschikbaarheid van energie op het elektriciteitsnet. In de daluren kan een e-rijder zijn auto sneller laden dan tijdens de piekuren. Uiteindelijk kan hij wel kiezen voor sneller laden tijdens de piekmomenten als dat nodig is. Het variabel laadprofiel biedt ook een nieuwe kans om gebruik te maken van duurzame lokale energie. Dit kan doordat lokaal opgewekte energie gekoppeld kan worden aan een specifieke laadpaal. De grote omvang van het aantal laadpunten in deze aanbesteding heeft geleid tot de laagste prijs van Nederland van 18 cent per kWh (incl BTW). De e-rijder betaalt zo per gereden kilometer eenderde van de kosten voor fossiele brandstoffen. Onderdeel van de aanbesteding is dat Ecotap in samenwerking met Allego in de deelnemende gemeenten 3 jaar lang het exclusieve recht krijgt om laadpalen in de openbare ruimte te plaatsen en deze te exploiteren.
De 22 deelnemende Gelderse gemeenten zijn: Apeldoorn, Arnhem, Barneveld, Berg en Dal, Brummen, Ede, Epe, Heerde, Maasdriel, Nijkerk, Nijmegen, Overbetuwe, Renkum, Rheden, Rozendaal, Tiel, Voorst, Veenendaal, Wageningen, West-Betuwe, Westervoort en Zevenaar. In overleg met de deelnemende gemeenten plaatst Ecotap in samenwerking met Allego de laadpalen. E-rijders, die geen eigen oprit hebben en een openbare laadpaal willen aanvragen, kunnen zich melden via de website van Openbaar Laden: https://openbaarladen.nl.

ORGANISATIE VAN ONDERHOUD AUTO'S

Elektrische auto's hebben minder bewegende delen dan brandstofauto's en minder onderhoud nodig. Er zijn wel periodieke onderhoudsbeurten en ook moeten er met enige regelmaat banden worden vervangen, of tussen zomer- en winterbanden worden gewisseld als niet wordt gekozen voor all weather banden. Dus het is wel belangrijk dat dit goed geregeld wordt. Een coöperatie kan dat onderhoud regelen met een lokaal garagebedrijf die de auto's goed kent. De planning van het onderhoud doet een beheerder van de deelauto's in de energiecoöperatie in afstemming met de groepsbeheerder van de deelauto.

De coördinatie van de e-deelauto kan het beste zo lokaal mogelijk worden belegd, liefst bij mensen die de lokale omstandigheden in de buurt goed kennen en er zelf ook wonen. Verder adviseren we om per auto een beheerder te hebben die namens de deelgroep de contactpersoon is van de wagenparkbeheerder van de coöperatie. De groep spreekt af wie er in hun midden de beheerder is en of zij die taak willen rouleren.

ORGANISATIE VAN CONTRACTEN MET SCHADE AFHANDELING EN VERZEKERING

In het geval er schade ontstaat aan de auto, wordt er door de deelrijder een schadeformulier ingevuld en in het systeem geplaatst zodat de wagenparkbeheerder en de energiecoöperatie op de hoogte zijn van de schade(s) en kunnen handelen als (acute) reparatie of vervanging noodzakelijk is. De coöperatie zal een verzekering en een schadeherstelbedrijf inschakelen, waarmee het een contract heeft afgesloten. De coöperatie regelt vervangend vervoer voor de deelgroep tijdens de reparatie werkzaamheden.

Op dit moment is voor het voor categorie coöperaties in Nederland nog niet mogelijk om deelauto's te verzekeren. Er wordt nog met autoverzekeraars naar een oplossing gezocht. Op dit moment zullen energiecoöperaties de auto's nog via het autobedrijf dat de auto's levert of via een leasemaatschappij bij een autoverzekeraar onder moeten brengen.

TIP

BEKNIBBEL NIET OP EIGEN RISICO WANT MAAKT OOK DAT AUTODELERS DE AUTO GOED BEHANDELEN.

6

FINANCIERINGS-MOGELIJKHEDEN

6. FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN

Je hebt als energiecoöperatie of als georganiseerd burgerinitiatief een aantal mogelijkheden om de e-auto's te financieren. Het hangt af van het deelauto-concept dat je kiest, van het aantal auto's dat je nodigt hebt en van de partners waarmee je samenwerkt, welke vorm de financiering krijgt. Er zijn grofweg drie mogelijkheden om aan kapitaal te komen:

1. Kapitaal van de gebruikers, de deelrijders
2. Kapitaal van partners waarmee je samenwerkt
3. Kapitaal van lease maatschappijen

1. Kapitaal van gebruikers

Een vorm van autodelen is dat een particulier zelf investeert en de auto deelt. In dat geval is het kapitaal afkomstig van de hoofdgebruiker. Energiecoöperaties hebben ook al ervaring met dat model voor de financiering van bijvoorbeeld zonnedaken. De financiering kan ook van de groep deelrijders gezamenlijk komen. Dat kan evenredig zijn op basis van het aantal deelnemers in de deelgroep, of op basis van verwachte gereden kilometers. Maar een ander model waarbij de inleg wordt gedaan op basis van beschikbaar kapitaal is ook mogelijk. Daarbij is het ook denkbaar dat de inleg bestaat uit de opbrengst uit de verkoop van oude auto's, die beschikbaar komt bij de aanschaf van de deelauto. Voor de deelrijders is het van belang te beseffen dat de auto naar verloop van tijd waarde verliest en dat er aan het einde een restwaarde overblijft. Die is nu nog onvoorspelbaar. Omdat de nieuwe generatie elektrische auto's een grotere actieradius hebben dan de huidige, is er een risico dat de restwaarde na 4 jaar tegenvalt.

2. Kapitaal van partners

Zoals al bleek uit het verhaal over de ervaringen van Elektrip, was een van de oplossingen om e-deelauto's beter te laten renderen een samenwerking met gemeenten, instellingen en bedrijven. Zij hebben al geïnvesteerd in de e-auto en stellen hem beschikbaar voor particulieren. Dat zal vooral in het weekend, avond en nacht zijn, maar als het wagenpark groot genoeg is, kunnen de e-auto's ook door de weeks beschikbaar zijn. De bezettingsgraad van die e-auto's stijgt dan door de samenwerking met de energiecoöperatie. Er komt druk op gemeenten, instellingen en bedrijven om het woon-werk verkeer emissievrij te maken, en dat zal waarschijnlijk gaan betekenen dat zij de komende jaren zwaarder zullen >>

inzetten op elektrische mobiliteit. Er is nog wel koudwatervrees voor het gebruik van deelauto's door anderen dan het eigen personeel. Dus dat betekent voor energiecoöperaties rustig aan stap voor stap vertrouwen en ervaring opbouwen met kleine groepjes vaste gebruikers.

3. Kapitaal van leasemaatschappijen

De meeste energiecoöperaties zullen waarschijnlijk kiezen voor doorverhuren van leasecontracten om zo niet zelf te hoeven investeren. Die leasemaatschappijen hebben een flink stuk van het kapitaal van de vloot die zij verhuren van banken geleend, met de auto's zelf als onderpand. Banken zijn niet geïnteresseerd in de financiering van kleinschalige projecten, dus als je rechtstreeks bij een bank zou willen lenen moet je voldoende schaalgrootte hebben. Energiecoöperaties die vreemd vermogen nodig hebben komen dus snel bij leasemaatschappijen uit. Leasemaatschappijen zijn gespecialiseerd in het ontzorgen van autogebruikers, maar werken overwegend business-to-business. Een energiecoöperatie is voor hen een zakelijke partner, een afnemer waaraan zij hun standaard product willen verkopen. Het is zoeken naar een leasemaatschappij die bereid is om mee te denken over een andere taakverdeling dan zij gewend zijn, en ruimte bieden voor een verdienmodel voor een energie coöperatie.

7

ONDERSTEUNINGS-MOGELIJKHEDEN

7. ONDERSTEUNINGSMOGELIJKHEDEN

Tot wagenparkbeheer zijn ook nog een aantal andere taken te rekenen, waarvan wij energie coöperaties en burgerinitiatieven adviseren om daarvoor ondersteuning te zoeken. Dat kan bijvoorbeeld bij CoöperatieAuto, maar ook bij Buurauto of Goodmoovs. Er zijn een aantal goede redenen voor om deze taken niet meteen zelf te op te pakken:

1. Neem als beginnend initiatief niet teveel hooi op de vork
2. Ga het wiel niet weer opnieuw uitvinden
3. Profiteer van de schaalvoordelen (prijs en kwaliteit) die deze ondersteuningsorganisaties voor je kunnen realiseren. Waarschijnlijk gaat het je zelf niet lukken om betere deals te sluiten.

De ondersteuningsmogelijkheden zijn onder te verdelen in technische, organisatorische en financiële taken. Bij alle taken die je uitbesteedt is het raadzaam om goede afspraken te maken over de prijs en kwaliteit en om die afspraken ook schriftelijk vast te leggen. Als je de mogelijkheid open wilt houden om in de toekomst taken zelf te gaan doen, kun je in het contract een termijn opnemen waarmee je aan de afspraken gebonden bent. Lease maatschappijen rekenen met benzineauto's met 4 jaar en de meest deelrijders vinden een contract voor 5 jaar wel veel. Een e-deelauto kan langer meegaan, en daarom kan het raadzaam zijn een optie in te bouwen dat de e-auto langer kan blijven, als hij na 4 jaar nog steeds voldoet aan de behoeften van de deelgroep. De provincie rekent in de subsidieverordening met een termijn van 4 jaar (48 maanden), dus daar ben je voor elke nieuwe auto minimaal aan gebonden.

Technische taken

- → Installeren hardware 'kastje' voor het autodelen. Dit laat je doen voordat de auto beschikbaar komt voor autodelen. Werk hiervoor samen met een bedrijf die dat regelmatig doet, en ervaring heeft met het automerk waarin jij een 'kastje' wilt inbouwen aangezien dit maatwerk is en varieert per auto en soms zelfs per type en bouwjaar. Als je een reserveringsplatform hebt geselecteerd met een app, verwijst dat platform door naar de garage die dat voor hen doet.
- → Configureren van het software reserveringsplatform en app. Dit laat je doen door de aanbieder van het reserveringsplatform, dat je hebt geselecteerd. >>

Organisatorische taken

- Telefonische hulpdienst. Dit laat je doen, omdat je niet zelf binnen de coöperaties 24/7 één of meerdere personen beschikbaar hebt om dit te doen.
- Klantenadministratie en contractbeheer van deelrijders. Je kunt het zelf opzetten in een CRM systeem of administratief systeem als je graag maatwerk wilt leveren voor je klanten/leden. Je kunt het ook uitbesteden aan de partner die je gekozen hebt voor het reserveringsplatform. Soms zelfs met een gepersonaliseerd dashboard.
- Regelen van de verzekering. De deelgroepleden melden zich aan bij Vereniging voor Gedeeld Autogebruik zodat er voor de auto een verzekering afgesloten kan worden.
- Voorbeeldcontracten, procedures, en algemene voorwaarden zijn beschikbaar op de website van Emovia, maar elke energiecoöperatie kan een eigen invulling geven.
- Als het wagenpark groter wordt, nemen de werkzaamheden en behoefte aan meer en vast personeel toe. Gaandeweg zullen meer en de juiste mensen moeten worden aangetrokken (of tijdelijk ingehuurd) om alle werkzaamheden te kunnen verrichten.

Financiële taken

- Centrale inkoop/lease van auto's kun je uitbesteden voor het behalen van collectiviteitskorting bij de inkoop van grotere aantallen. Of je kunt samenwerken met een leasemaatschappij die de auto's voor je inkoopt, en daarmee sluit je een leasecontract af.
- Huur of koop van accu-pakket. Bij de inkoop van de Renault Zoë is het een optie om het accupakket te huren. Ervaringstip: Koop de accu aangezien dit gemiddeld genomen voordeliger is en doorgaans geen problemen op levert. (let op dit is geen garantie)
- Facturatie en incasso van deelrijders. Je kunt het zelf opzetten, of uitbesteden aan de partner die je hiervoor gekozen hebt. Kies bij voorkeur dezelfde partner als voor het reserveringsplatform om extra werk, kosten en misverstanden te voorkomen.
- Contractbeheer en betaling van leveranciers. Dit doet de coöperatie zelf.
- Boekhouding en jaarrekeningen. Je kunt het zelf opzetten, of uitbesteden aan een boekhouder of accountantskantoor.
- Financieel toezicht. Dit regel je in de coöperatie met een kascontrole commissie of met extern toezicht door een accountant.
- Verantwoording van subsidiegelden aan de provincie. Dit moet je als aanvrager van de subsidie zelf doen, maar dat is eenvoudig door per auto een uitdraai te maken uit het reserveringssysteem. >>

ERVARINGEN VAN elektrip.nl

Dit hoofdstuk over ondersteuningsmogelijkheden komen voort uit de ervaringen van LochemEnergie met Elektrip, en de zoektocht naar de juiste schaal voor de technische, organisatorische en financiële taken.

ONDERZOEK OPSCHALING NAAR 50 E-DEELAUTO'S

Hoewel de kosten laag lijken bij Elektrip zijn er toch risico's dat deelauto's op termijn niet rendabel zijn te exploiteren. De vraag is of een energiecoöperatie aandurft op te schalen: kleinschalig maar zonder gewenste impact of grootschalig, maar met meer financiële/economische risico's. LochemEnergie heeft daarom al enkele jaren geleden verkend hoeveel deelauto's geëxploiteerd zouden moeten worden om rendabel te kunnen opereren. Dat betekent het aanbieden van dienstverlening onder begeleiding van een klein team dat promotie maakt, nieuwe klanten begeleidt, het wagenparkbeheer doet en ook het reserveren en betalen regelt.

Resultaat van dat onderzoek was dat € 50 per auto per maand beschikbaar kan zijn om een klein team (parttime) te kunnen aanstellen, terwijl een coöperatie de dienstverlening zo goedkoop mogelijk zou willen aanbieden aan haar leden en klanten. Er zijn dan tenminste 50 voertuigen nodig. Deze berekeningen zijn gebaseerd op standaard lease contracten die vanwege de onbekendheid met e-auto's relatief vrij duur zijn in vergelijking met benzine auto's. LochemEnergie heeft niet serieus overwogen om zelf auto's aan te schaffen, vanwege de onbekendheid met deze business en onbekende risico's op onderhoudskosten, wanbetalers en lage restwaardes omdat de markt zich zo snel ontwikkelt.

De belangrijkste conclusies waren dat:

1. LochemEnergie voorlopig een te kleine speler is in een te klein werkgebied om 50 voertuigen weg te zetten
2. Extra inkomsten nodig zijn om de werknemers te kunnen betalen om bijvoorbeeld auto's schoon te houden en andere diensten te verrichten
3. Samenwerking gezocht moet worden in de regio
4. Subsidie nodig is voor de onrendabele top van de e-deelauto.
5. LochemEnergie heeft toen besloten niet op te schalen naar 50 deelauto's, omdat de risico's groter waren dan de te verwachten baten. Ook omdat er op de korte termijn niet genoeg enthousiaste e-deelrijders gevonden konden worden in de gemeente Lochem.

ONDERZOEK OPSCHALING NAAR 245 E-DEELAUTO'S

Voor LochemEnergie betekende dit besluit dat de weg vooruit gevonden moet worden in samenwerking met anderen, en daaruit ontstond het idee van regionale dienstverlenende coöperatieve ondersteuningsorganisatie, die voldoende schaal heeft om kleinere initiatieven professioneel te ondersteunen en te ontzorgen waar nodig. Een ondersteuningsorganisatie biedt mogelijkheden voor energiecoöperaties om met deelauto-concepten aan de slag te gaan zonder dat zij zelf het wiel hoeven uit te vinden. Uit de recente berekeningen van zo'n regionale dienstverleningsorganisatie voor e-deelauto's bleek dat het nieuwe break-evenpoint na drie jaar groeien omgezet in auto's uitkwam op een wagenpark van 245 auto's. De toegevoegde waarde voor energiecoöperaties van aansluiting bij zo'n regionaal samenwerkingsverband bestaan uit het realiseren van inkoopvoordelen in centrale inkoop of lease van voertuigen, en het installeren hard/software reserverings- en betalingsapp. Daarnaast kan het ondersteuning bieden in de promotie welke voor meer deelrijders en dus voor meer opbrengsten kan zorgen.

Als je dan een startende - 'kleine' coöperatie bent dan zou je kunnen denken dat het pas rendabel is om deelauto's in te zetten als je een wagenpark hebt van 245. En dat nodigt natuurlijk niet uit voor een coöperatie die aan 2 a 3 auto's zit te denken. Maar enkele auto's kunnen prima door een vrijwilliger worden ondersteund. Het probleem ligt in de opschaling vanaf 10 e-deelauto's.

TIP

BIJ OPSCHALING BOVEN DE 10 E-DEELAUTO'S SLUIT JE ALS ENERGIECOÖPERATIE AAN BIJ EEN REGIONALE ONDERSTEUNINGSORGANISATIE, EN LEG DE TAKEN NEER BIJ MENSEN DIE KENNIS EN ERVARING HEBBEN.

Zelf doen versus contracteren van dienstverlening

Over het algemeen kan gezegd worden dat lokaal alles door de energiecoöperatie zelf moet worden uitgevoerd. Wat regionaal via een regionale ondersteuningsorganisatie goedkoper kan en met minder risico's, kan beter worden uitbesteed. Wat je in elke geval wilt uitbesteden is het installeren hard/ software reserverings- en betalingsapp en de centrale inkoop of lease van auto's.

Het verdienmodel voor de startende energiecoöperatie is dan ook vooral te vinden in de taken die lokaal moeten worden uitgevoerd. Te denken valt aan klantcontact, de promotie, proefritten, hulp bij problemen met rijden en administratie, eventueel schoonmaken etc. Voor die lokale taken is in de meeste business cases zo'n € 50 per maand per auto gereserveerd. Dat is veel werk en verantwoordelijkheid, voor een relatief lage vergoeding. En dat betekent dat je als energiecoöperatie vrijwilligers nodig gaat hebben om een deel van deze taken uit te voeren.

Maar de e-deelauto's zijn wel rijdende reclameborden voor de energie coöperatie. Wellicht is dat ook wat waard? En kan daarnaast reclame verkocht worden. LochemEnergie is het gelukt om al jaren gemiddeld € 50 per e-deelauto per maand te verdienen.

TIP

MAAK DUIDELIJKE KEUZES IN TAKEN ZELF DOEN EN TAKEN UITBESTEDEN.

8

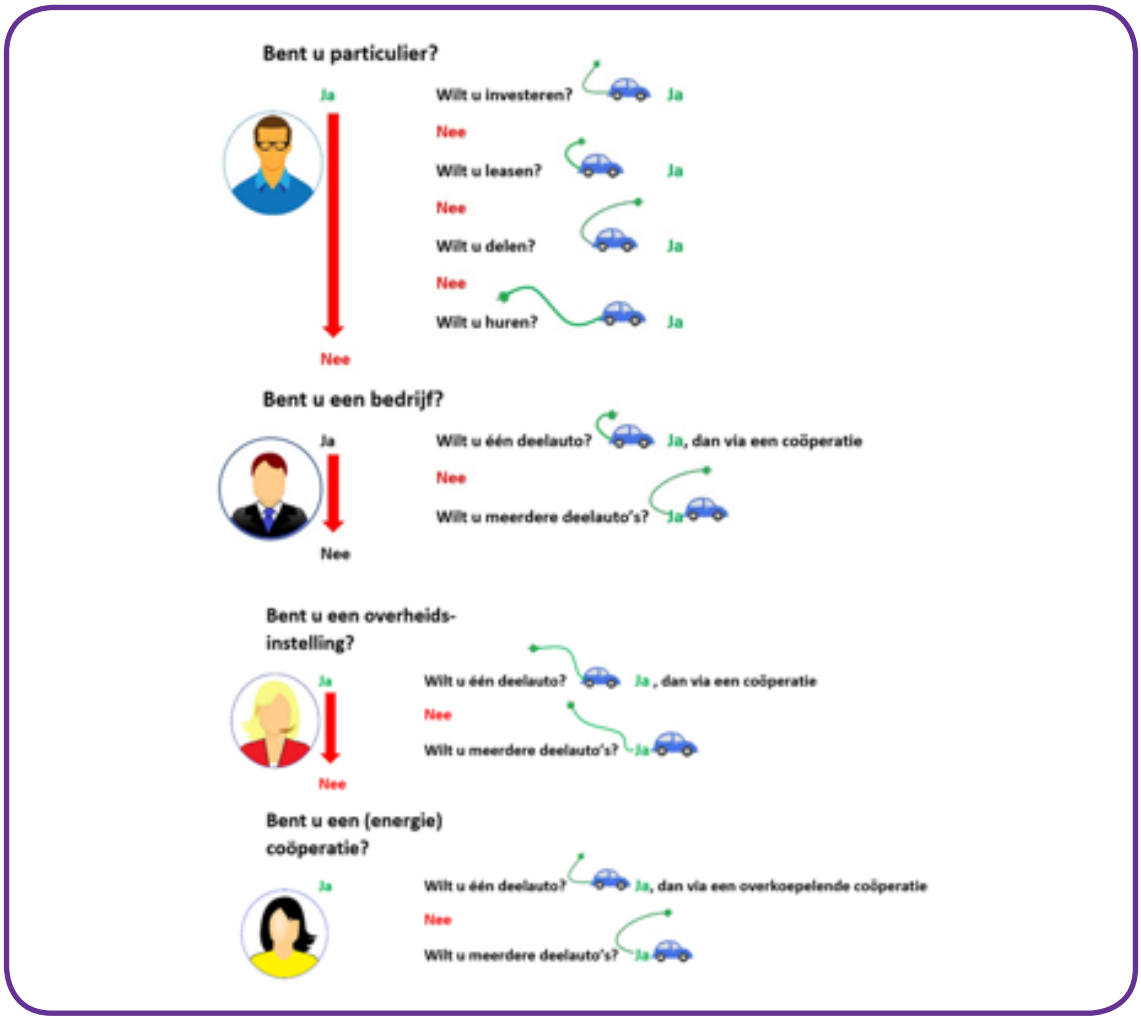
PROPOSITIES VOOR DOELGROEPEN

8. PROPOSITIES VOOR DOELGROEPEN

Een waardepropositie draait altijd om de vraag welke problemen er worden opgelost. Het grootste probleem van elektrische auto's is nog dat ze relatief duur zijn. Door de auto te delen worden de kosten gedeeld. Het delen roept een aantal vraagstukken op over het eigendom en de verdeling van kosten en risico's. Zoals:

- Wie is de eigenaar?
- Wie financiert de auto?
- Wie ontvangt de subsidies en fiscale voordelen?
- Wie draagt het risico van de restwaarde?

Op basis van ervaring van LochemEnergie is een scala van autodeel-concepten mogelijk. Burgers delen met burgers, overheden met burgers en bedrijven met werknemers en particulieren. In principe zijn wij van mening dat iedere partij mee kan en zou moeten doen met het delen van elektrische auto's, maar vanwege specifieke hobbels en mogelijkheden zijn de proposities per doelgroep erg verschillend. **>>**



Om een gevoel te krijgen voor deze vraagstukken worden hieronder proposities voor zes doelgroepen uitgewerkt:

1. Een particulier die zelf investeert en de auto deelt
2. Een groep particulieren die samen een leaseauto delen
3. Een energiecoöperatie met een deelauto
4. Een overheid die wagenpark inzet om te delen met particulieren
5. Bedrijven die wagenpark inzet om te delen met particulieren
6. Een werknemer met leaseauto van de zaak

Een propositie is dus een vorm/concept voor autodelen en is daarmee niet direct een scenario over hoe de dienstverlening is georganiseerd. We gaan er hieronder van uit dat een energiecoöperatie graag alle doelgroepen gaat bedienen, maar zal daar zelf actief voor moeten kiezen en de diversiteit aan contracten en reserveringsplatforms moeten accepteren. Er kan gekozen worden alles zelf te regelen, maar er kan ook een aanbieder/ondersteuningsorganisatie worden binnen gecontracteerd. Dat betekent dat de € 5000 subsidie van de provincie door een coöperatie zelf kan worden besteed om de onrendabele top te verkleinen of met dat bedrag dienstverlening in te komen, te denken valt dan aan de hardware/ software reserverings app.

1. Propositie voor particulier

Een particulier wil graag elektrisch rijden maar hikt aan tegen de hoge aanschafkosten en maandlasten. Hij/zij heeft het kapitaal wel beschikbaar om de auto te financieren. Hij/zij heeft de auto niet altijd nodig en wil de auto wel delen met anderen, om de maandlasten voor de auto op een aanvaardbaar peil te houden. Als het investeringsbedrag te hoog wordt gevonden is private lease misschien een optie, maar dan mag vaak niet worden gedeeld en/of is de verzekering een serieuze belemmering. Maar over het algemeen wil hij/zij niet te veel gedoe en risico's met de deelrijders accepteren. Een privé auto delen ,bijvoorbeeld via Mywheels, is ook mogelijk, maar dan zijn de aanschafkosten voor de particulier erg hoog en het risico bestaat dat via Mywheels weinig inkomsten binnen komen uit verhuur. Onderstaande propositie geeft de particulier op voorhand inzicht in de lage kosten en weinig risico voor het gebruik van een elektrische auto als die wordt aangeschaft via zijn/haar coöperatie. >>

De propositie:

a. Particulier investeert in e-auto door kapitaal **€ 35.000** te lenen aan de coöperatie. Dit voorbeeld betreft een e-auto uit het middensegment: vierdeurs Renault ZOE bijvoorbeeld.

a. Coöperatie koopt de auto met accu voor **€ 35.000** (incl BTW)

a. Coöperatie geniet de ondernemers voordelen zoals terugvordering BTW, Milieu- Investeringsaftrek (MIA) , Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA), en **€ 5000** provinciale subsidie

a. Coöperatie betaalt aan de particulier maandelijks rente en aflossing over de investering, dat is **€ 10.000** in vier jaar. De auto kost de particulier dus maar **€ 25.000**

b. De particulier ontvangt van de coöperatie een km abonnement op de deelauto ter waarde van **€ 15.000 incl BTW**. Daarvan kan de particulier in 4 jaar tijd veel km rijden met een lage km prijs en gewenste beschikbaarheid. Deze kosten heeft de particulier al betaald door geld te lenen aan de coöperatie.

c. Restwaarde **€ 8000 + eventueel een bonus** wordt uitbetaald aan de particulier.

d. Coöperatie gebruikt de ondernemersvoordelen en de **€ 5000** provinciale subsidie voor inbouwen hardware, verzekeren van de deelauto, abonnement op reserveringsapp en eigen organisatiekosten.

e. Coöperatie heeft dekking voor de maandelijkse rente en aflossing aan de particulier uit inkomsten van vaste deelrijders en losse verhuur op minimaal 5000 km per jaar.

De variabele kosten voor het opladen zit niet in deze propositie.

2. Propositie voor groep particulieren

Een groep particulieren die elkaar kennen hebben belangstelling voor een groepsauto in hun buurt of dorp. Ze hebben onvoldoende kapitaal om de elektrische auto zelf aan te schaffen. Ze hebben met elkaar een aanvullend gebruiksprofiel en voldoende flexibiliteit in hun mobiliteitsopties, om met elkaar een auto te delen. Elk van de groepsleden wil per maand een bepaald bedrag betalen voor de auto, en verder niet te veel gedoe en risico's hebben met de andere autodelers in de groep. >>

De propositie:

a. De groepsleden worden lid van een lokale coöperatie
b. Coöperatie leaset voor 48 maanden een voertuig met collectiviteitskorting voor **€ 600 per maand** inclusief verzekering en andere voordelen van een full operational lease: onderhoud, winterbanden, schadeafhandeling etc. Het gaat dan wederom over een elektrisch voertuig uit het middensegment. Om die collectiviteitskorting te krijgen, is de lokale coöperatie op haar beurt weer lid van een overkoepelende coöperatie die het wagenparkbeheer doet voor lokale coöperaties.
c. Coöperatie vraagt provinciale subsidie aan **€ 5000**.
d. Coöperatie gebruikt de **€ 5000** provinciale subsidie voor inbouwen hardware, abonnement op reserveringsapp en eigen organisatiekosten.
e. Coöperatie stelt reserveringsapp ter beschikking aan de groepsleden.
f. Elk van de groepsleden neemt een abonnement op de deelauto voor een vast deel van het verbruik. Om de leasekosten van **€ 600 per maand** op te brengen kan een groep van 4 autodelers bijvoorbeeld afspreken om elk **€ 150 per maand** te betalen. Elk van de autodelers kan voor dat maandbedrag 500 km rijden zonder toeslag. De groep als geheel rijdt dan maximaal 24.000 km per jaar.
g. De groepsleden betalen per extra gereden km als ze meer dan 500 km rijden.
h. De groep kan besluiten de auto beschikbaar te stellen voor losse verhuur of andere los-vaste klanten. De groepsleden kunnen die inkomsten daarvan verrekenen met hun maandbedrag. Deze optie is niet alleen financieel interessant voor een groep. Het toelaten van anderen bevordert ook de groei van het aantal deelauto's in de buurt of dorp, en dat vergroot de zekerheid dat er altijd een e-auto beschikbaar is als een lid van de coöperatie een rit wil maken.

De variabele kosten voor het opladen zitten niet in deze propositie. Ook zal het schoon houden van het voertuig zelf geregeld moeten worden door de groep gebruikers of de lokale energiecoöperatie. >>

3. Propositie voor energiecoöperaties

Een energiecoöperatie wil haar leden elektrische deelauto's bieden en beschikt over kapitaal om te investeren. De coöperatie kan ook wat risico's nemen maar het is nog onbekend terrein en de coöperatie weet niet goed waar het aan begint.

De propositie:

a. De energiecoöperatie is lid van een ondersteuningsorganisatie zoals bijvoorbeeld Coöperatieauto, Buurauto of Goodmoovs, om de kosten en risico's te beperken.
b. De energiecoöperatie investeert in de e-auto, met inkoopkorting van **-10%**, de korting is verkregen door het lidmaatschap van een ondersteuningsorganisatie.
c. De energiecoöperatie geniet de ondernemersvoordelen zoals terugvordering BTW, Milieu- Investeringsaftrek (MIA), Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA), en **€ 5000** provinciale subsidie.
d. Provinciale subsidie van **€ 5000** wordt doorgegeven aan de ondersteuningsorganisatie.
e. De overkoepelende organisatie bouwt de hardware in en stelt de reserveringsapp ter beschikking aan autodelers van de energiecoöperatie en doet een aanbod om de auto via een collectiviteitsregeling te kunnen verzekeren.
f. Autodelers nemen abonnementen op de deelauto aangevuld met inkomsten uit losse verhuur.
g. Restwaarde is voor de energiecoöperatie.

De variabele kosten voor het opladen zitten niet in deze propositie.

4. Propositie voor overheden

Een overheidsorganisatie zoals een gemeente of een publieke instelling zoals een waterschap bezit een elektrisch wagenpark of heeft de ambitie om het fossiele wagenpark te vervangen door e-auto's. De overheid wil het maatschappelijke doel van CO2-emissiereductie realiseren en het goede voorbeeld geven. Zij wil ook particulieren aanzetten om elektrisch te gaan rijden, en haar eigen wagenpark daarvoor inzetten, op momenten dat eigen personeel de auto's niet nodig hebben. De overheid wil zich niet als marktpartij gedragen en heeft geen winstoogmerk om de auto's te delen. De overheid wil er niet veel tijd aan hoeven besteden en niet te veel gedoe en risico's hebben met de particuliere e-rijders. >>

De propositie:

a. De overheid sluit een leasecontract voor 4 jaar met een energie coöperatie voor een e-auto met een vooraf afgesproken maximum kilometers.
b. De energiecoöperatie is lid van een ondersteunende organisatie, om de kosten en risico's te beperken.
c. De energiecoöperatie leaset een auto bij een leasemaatschappij of investeert in een e-auto, met inkoopkorting van **-10%**, de korting is verkregen door het lidmaatschap van een ondersteunende organisatie.
d. De energiecoöperatie geniet de ondernemersvoordelen zoals terugvordering BTW, Milieu- Investeringsaftrek (MIA), Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA), en **€ 5000** provinciale subsidie.
e. De energiecoöperatie geeft de provinciale subsidie van **€ 5000** aan de ondersteunende organisatie.
f. De ondersteunende organisatie bouwt hardware in en stelt de reserveringsapp ter beschikking aan het overheidspersoneel en aan particuliere e-rijders in het weekend, avond of nacht (WAN).
g. Fiscus proof: geen bijtelling voor het personeel indien ook voldoende privé ritten worden betaald. Werknemers zouden bijtelling moeten betalen op basis van beschikbaarheidsuren (ook dienstreizen en woon-werk) en dat kan oplopen tot bv € 80 uur per kwartaal, maar als in die drie maanden de auto ook voor privé ritten wordt gehuurd voor € 80 via de app wordt de bijtelling weggesaldeerd.
h. De energiecoöperatie betaalt de maandelijkse leasekosten en brengt bij de overheid een vast maandtarief lease DoorDeWeekOverdag in rekening.
i. De energiecoöperatie brengt verhuur aan personeel (privé gebruik) en losse verhuur of andere vaste klanten Weekend-Avond-Nacht (WAN) in rekening.
j. De energiecoöperatie houdt de auto schoon voor € 300 per jaar = **€ 1200** in vier jaar.
k. De overheid ontvangt geen uitbetaling per gereden km door derden in de WAN-periode van de energiecoöperatie totdat een afgesproken maximum is bereikt met rijden door particulieren. De reden is dat de afschrijving van de auto harder gaat als flink meer kilometers worden gereden in relatie tot de dienstkilometers voor de werkgever. >>

5. Propositie voor bedrijven

Een bedrijf heeft nu traditioneel leaseauto's die gekoppeld zijn aan specifieke werknemers en eventueel poolauto's voor alleen werk-gerelateerde ritten. Het wil een wagenpark dat door de werknemers wordt gebruikt voor dienstreizen, woon-werk én privé ritten. Het bedrijf wil het wagenpark elektrificeren om het goede voorbeeld te geven, en wil dat het wagenpark ook gedeeld kan worden met particulieren. Dat kan ook want de werknemers hebben de e-auto's niet altijd nodig, en er staan vaak auto's stil. Het bedrijf wil het zo organiseren dat elektrisch rijden voor de werknemers goedkoper is dan de alternatieven, met een laagste prijs garantie per km voor e-auto's. Daarbij speelt het verschil in fiscale bijtelling tussen een elektrische auto (4%) en een benzineauto (22%) een rol. Het bedrijf wil er niet veel tijd aan hoeven besteden en niet te veel gedoe en risico's hebben met de particuliere e-rijders. In ieder geval moet beschikbaarheid onder werktijd verzekerd zijn.

De propositie:

a. Het bedrijf is lid van een energiecoöperatie of van een ondersteuningsorganisatie om de kosten en risico's te beperken.

b. De energiecoöperatie leaset een e-deelauto voor het bedrijf met inkoopkorting van - 10%, de korting is verkregen door het lidmaatschap van een koepelorganisatie. Het bedrijf betaalt het maandelijkse leasetarief aan de energiecoöperatie.

c. Het bedrijf vraagt de **€ 5000** provinciale subsidie (tussen de 2-10 e-deelauto's per jaar).

d. Het bedrijf geeft de provinciale subsidie van **€ 5000** aan de ondersteuningsorganisatie of aanbieder hard/software oplossingen.

e. De ondersteuningsorganisatie/aanbieder bouwt hardware in en stelt reserveringsapp ter beschikking. Die app maakt het fiscus proof want het kan dienstreizen onderscheiden van woon-werk en privé ritten.

f. Het bedrijf krijgt 50-70% van de gerealiseerde inkomsten uit losse verhuur (privé ritten van werknemers) en van andere vaste particuliere klanten in weekend, avond of nacht terug van de energiecoöperatie.

g. Werknemers hebben belang bij de app omdat ze daarmee de bijtelling laag kunnen houden. Zij registreren met de app de woon-werk en privé ritten apart van dienstreizen.

h. De app houdt de beschikbaarheidsuren op fiscaal jaarbasis bij voor alle ritten: zakelijk, woon-werk en privé ritten van de werknemer, want bijtelling **>>**

op deelauto's wordt afgerekend op beschikbaarheid en niet op km.

i. Per beschikbaarheidsuur wordt voor de werknemer € 0.16 bijtelling berekend (500 uur = € 80 euro per kwartaal).
j. Als de werknemer woon-werk of privé de auto huurt wordt daarvoor betaald per km (240 km x € 0,33/km = € 80) .

Als de afrekening van de privé huur hoger is dan de berekende bijtelling, hoeft deze niet opgegeven te worden bij de fiscus. De werknemer heeft dan geen bijtelling en een goedkoop tarief. De kwartiermakers en Goodmoovs legt deze fiscus proof aanpak graag uit in een persoonlijk gesprek.

6. Propositie voor werknemer met leaseauto van de zaak

Een werknemer heeft van het bedrijf te horen gekregen dat hij/zij een lease-auto mag uitzoeken. En de werknemer kiest voor een mooie elektrische auto, met een lage 4% bijtelling. De werknemer heeft de auto niet de hele week nodig en wil die graag delen in de buurt. Dan kunnen deelrijders er ook van genieten, en de bijtelling kan nog lager als je een auto deelt. Hij/zij wil niet te veel gedoe en risico's met de deelrijders accepteren.

De propositie:

a. Het bedrijf stelt aan de werknemer een nieuwe leaseauto ter beschikking en vraagt een subsidie aan bij de provincie Gelderland van € 5000.
b. De subsidie wordt doorgegeven aan een ondersteuningsorganisatie om de fiscusproof reservering/betalings/ritten registratieapp in te bouwen en service te bieden voor 48 maanden.
c. De werknemer registreert al zijn/haar ritten in de app: dienstreizen voor werkgever, woon-werk en privé ritten en de app houdt de beschikbaarheidsuren bij.
d. indien het voertuig minder uren beschikbaar is voor de werknemer en meer beschikbaar voor deelrijders gaat de bijtelling omlaag. Dat kan oplopen tot 50% van de maandelijkse bijtelling.
e. De ondersteuningsorganisatie/aanbieder die de app faciliteert ontvangt extra inkomsten uit verhuur van privé ritten aan deelrijders waarvan 30% aan de werkgever kan worden terugbetaald als andere app kosten zijn terugverdiend. Daarvoor zal een contract moeten worden opgesteld met de werkgever Hiermee wordt bereikt dat de auto, kan ook een Tesla zijn, kan worden gedeeld met particulieren tegen een faire prijs, de werknemer minder bijtelling betaalt en werkgever lagere kosten heeft voor beschikbaar stellen van een leaseauto aan werknemer.

9

INSPIRATIE-VERHALEN

De beschikbaarheid van voldoende laadpunten in de openbare ruimte is bepalend voor autobezitters om over te stappen naar elektrische auto's. Elektrisch heeft een milieuvoordeel van minder CO2-uitstoot en een schonere leefomgeving mits de elektriciteit duurzaam wordt opgewekt. Dat maakt het interessant voor energiecoöperaties die al met duurzame opwek bezig zijn, want zij kunnen lokaal opgewekte groene stroom dan ook aan elektrische auto's leveren. Een energiecoöperatie die actief is op de elektriciteitsmarkt, krijgt te maken met pieken en dalen in de opbrengstprijzen van duurzame energie. En naarmate het aandeel duurzame energie in de energie mix stijgt ook met de beperkte transportcapaciteit van het elektriciteitsnetwerk. Dat maakt het zinvol om vanuit een samenhangende visie te werken aan het integreren van opwek, laadinfrastructuur, netbalancering en elektrisch rijden.

We drive solar

De inspiratiebron voor veel mensen die nu werken aan een geïntegreerd systeem is Lomboxnet in Utrecht en de start-up We drive solar dat daaruit is voorgekomen. De initiatiefnemer Robin Berg werkt al jaren vanuit een samenhangende toekomstvisie aan de integratie van duurzame opwek, energie transport (met net balancering) en elektrisch deelvervoer. Hij is daarin een pionier die laat zien dat het werkt, en hij slaagt er in met krachtige partners samen te werken, die meehelpen om het voor een groot publiek aantrekkelijk te maken.
https://www.wedrivesolar.nl

Zonnepark met laadplein op een openbare parkeerplaats

In Culemborg is door Coöperatie Vrijstad Energie op een openbare parkeer-plaats een carport met 784 zonnepanelen gerealiseerd, met een laadplein eronder waarmee elektrische auto's worden opgeladen. Het laadplein wordt slim gemaakt zodat de auto's worden opgeladen op basis van de wensen van de gebruikers. Zij kunnen beslissen om de auto zo snel mogelijk op te laden of op de kracht van de zon. Als zij kiezen voor laden op de kracht van de zon is een laadbeurt goedkoper. En het levert ook een beter financieel rendement op voor de leden van Vrijstad Energie die in het zonnepark met laadplein hebben geïnvesteerd.
https://www.vrijstadenergie.nl/zonnedak-marsmanweg/ **>>**

Slim laden met de Jedlix app

Een intelligent laadplan gebaseerd op de wensen van de e-rijder. Het aanbod van duurzame energie wordt gematched met de behoefte van de e-rijder. Via de Jedlix app geef je aan wanneer de elektrische auto opgeladen moet zijn en de app berekent vervolgens het optimale laadplan. Er wordt rekening gehouden met de wensen, met de beschikbare capaciteit op het elektriciteitsnetwerk, de mate van beschikbaarheid van duurzame energie én de energieprijs. Op basis van deze gegevens stuurt de app de batterij van de auto slim aan. Zo zorgen we er samen voor dat het energienetwerk in balans blijft. En dat levert wat op! Deze financiële beloning ontvangt de e-rijder als gebruiker. Jedlix is een start-up en dochteronderneming van Eneco, waarin Renault in 2019 een aandeel van 25% heeft genomen, voor de ontwikkeling van een ZE Smart Charge app voor Zoe-rijders. Ook Tesla rijders kunnen gebruik maken van Jedlix, en in de toekomst ook andere merken.
https://jedlix.com/nl

Bijlage 1: Tekst regeling provincie Gelderland

Paragraaf 3.16 Elektrische deelauto's

Artikel 3.16.1 Begripsomschrijvingen

In deze paragraaf wordt verstaan onder: elektrische deelauto: een nieuwe, volledig elektrisch aangedreven personenauto die tegen betaling wordt gebruikt door derden.

Artikel 3.16.2 Subsidiabele activiteit

Subsidie als bedoeld in artikel 11 van de AsG kan worden verstrekt voor de exploitatie van elektrische deelauto's.

Artikel 3.16.3 Hoogte van de subsidie

De subsidie bedraagt € 5.000 per elektrische deelauto.

Artikel 3.16.4 Verplichtingen

1. *Binnen 8 maanden na verstrekking van de subsidie zijn de elektrische deelauto's in gebruik.*
2. *De elektrische deelauto's zijn digitaal te reserveren, te traceren, te openen, te starten en te betalen.*
3. *De elektrische deelauto's worden op standplaatsen in Gelderland geplaatst.*
4. *De elektrische deelauto's worden na verstrekking van de subsidie gedurende een aaneengesloten periode van ten minste 48 maanden gebruikt als deelauto.*
5. *De elektrische deelauto wordt gedurende de periode bedoeld in het vierde lid gebruikt door ten minste vijf verschillende bestuurders.*

Artikel 3.16.5 Aanvraag

1. *Per kalenderjaar kan een aanvrager één aanvraag indienen.*
2. *Per aanvraag wordt subsidie aangevraagd voor ten minste twee en ten hoogste tien elektrische deelauto's.*

Artikel 3.16.6 Weigeringsgrond

1. *Subsidie wordt niet verstrekt voor zover de koopovereenkomst of de leaseovereenkomst voor de elektrische deelauto is aangegaan vóór 1 mei 2019.*
2. *Subsidie wordt niet verstrekt voor zover de aanvrager niet de eerste eigenaar is van de elektrische deelauto ingeval van koop of de eerste gebruiker in geval van lease.*

Bijlage 2: Voorbeeldcontract

OVEREENKOMST OVER HET GEBRUIK VAN
EEN ELEKTRISCHE DEELAUTO SMART for TWO
VAN ……..……. AAN ……..…….
(met standplaats ……..,…..)

ONDERGETEKENDEN:

1. Coöperatie …volledige naam…….., gevestigd …straat…..,…post-code……,……plaats…, in deze vertegenwoordigd door haar bestuurder …. Naam….., verder te noemen "…. **Afkorting naam**"
   en
2. …… gevestigd op ……., in deze vertegenwoordigd door haar vertegenwoordiger ……..., verder te noemen "**gebruiker**".

NEMEN IN AANMERKING DAT:

… Naam…. en gebruiker een overeenkomst inzake het gebruik van een elektrische SMART FOR TWO wensen aan te gaan en de bepalingen daarvan schriftelijk wensen vast te leggen. … Naam…. wil dat om elektrisch vervoer te promoten en als dienst aan te bieden AAN HAAR LEDEN in de kernen van de gemeente …. ….. EN DAARBUITEN IN SAMENWERKINGSVERBANDEN.
De gebruiker doet dat vanuit de behoefte zijn mobiliteit te vergroten door een volledig elektrische deelauto te gaan gebruiken en om haar/zijn energiecoöperatie … Naam…. te helpen met haar doelstellingen.

ZIJN OVEREENGEKOMEN:

Artikel 1: Duur van de overeenkomst en maandelijkse gebruiksvergoeding

1.1. … Naam…. stelt aan gebruiker met ingang van ….. tot en met ……. een elektrische SMART FOR TWO ter beschikking. Het kenteken van de auto is ……... Gebruiker heeft binnen dit contract geen recht om een reclame uiting op de auto te plaatsen. … Naam…. kan het recht op reclame voeren op de auto verkopen als daar behoefte aan is.

1.2. Deze overeenkomst kan niet tussentijds worden opgezegd.

1.3. De maandprijs voor het gebruik van de auto bedraagt € …. (€ … huur en € … BTW). De huur dient maandelijks vooraf betaald te worden op bankrekening …… ten name van … Naam….. … Naam…. stuurt hiervoor een rekening aan gebruiker met automatische afschrijving.

1.4. De maandelijkse gebruiksvergoeding staat tijdens de looptijd (veelal 48 maanden) van deze overeenkomst vast, met uitzondering van overheidsmaatregelen of aanpassingen door de verzekeraar sprake is van hogere belastingen of verzekeringspremies.

Artikel 2: Type auto en accessoires

2.1. Het type van de auto en de beschikbare accessoires zijn bij partijen bekend (zie bijgevoegd leasecontract tussen ….(eigenaar of leasebedrijf) en Coöperatieauto).

2.2. Het is gebruiker niet toegestaan extra accessoires of voorzieningen aan de auto te laten aanbrengen.

Artikel 3: Wat in de gebruiksvergoeding begrepen is

3.1. De gebruiksvergoeding van de auto is gebaseerd op een gebruik van gemiddeld .. dagen/dagdelen/uren in de week beschikbaarheid met een maximaal aantal kilometers van gemiddeld …. km per maand. In overleg met andere contractanten op dezelfde deelauto (autodelers) kan daarvan worden afgeweken. Bij een gebruik door gebruiker van gemiddeld meer dan ?? km per jaar is gebruiker aan … Naam…. een extra vergoeding verschuldigd van € …. (excl. BTW) per kilometer aan het eind van elk gebruiksjaar af te rekenen.

3.2. De gebruiksvergoeding omvat alle kosten van de auto voor normaal gebruik, reparatie en onderhoud, all-risks-verzekering en motorrijtuigenbelasting, alarmcentrale en voortuigenhulp en accu-huur. Tol- en veergelden zijn niet in de huur begrepen.

De aandrijfkosten (elektriciteit) zijn NIET in de gebruiksvergoeding begrepen voor het laden van elektriciteit met de laadcard (zie artikel 3.3.). Laadcard kosten zullen achteraf separaat aan gebruiker in rekening worden gebracht, niet vaker dan eenmaal per half jaar of aan het eind van elk contractjaar.

3.3. Een laadcard (ten behoeve van het laden aan openbare laadpalen) en andere bescheiden zoals de standaard 3,7 – 43 kW laadkabel zullen door … Naam…. aan gebruiker worden uitgereikt. Ook wordt de 10 A / 220V laadkabel beschikbaar gesteld, waarmee thuis kan worden geladen (optioneel als gebruiker dat wenst en afhankelijk van type auto).

3.4. Gebruiker lift mee met bestaande laadpaal op standplaats van de deelauto.)ook kan gekozen worden voor laadpunt op oprit van een van de gebruikers)

3.5. … Naam…. zal ondersteuning geven op de organisatie van de promotie van de deelauto met als doel het gebruik van de deelauto zo optimaal mogelijk te laten zijn.

Artikel 4: Gebruik

4.1. Gebruiker is gehouden de auto te gebruiken zoals een goed huisvader/ huismoeder betaamt.

4.2. Gebruiker gebruikt de auto ten behoeve van haar eigen activiteiten, bestaande uit dienstreizen en promotie activiteiten binnen Nederland en zal zoveel mogelijk ruimte en flexibiliteit geven aan andere gebruikers opdat de auto zo maximaal mogelijk gebruikt wordt.

4.3. Zonder schriftelijke toestemming van … Naam … is het verboden anderen in de auto te laten rijden op naam van gebruiker. Proefrit-rijders mogen wel in de auto rijden voor een korte testrit.

4.4. Gebruiker is per rit VAN TE VOREN TE AANGEMELD via …… (de app). Gebruiker is eenmalig GEREGISTREED EN hebben aangetoond in het bezit te zijn van een in Nederland geldig rijbewijs.

Artikel 5: Onderhoud en reparaties

5.1. Alle onderhouds- en reparatiekosten verbonden aan het normale gebruik van de auto, komen voor rekening van … Naam…. (of doorgefactureerd aan de lease maatschappij).

5.2. … Naam…. en gebruiker zorgen er voor dat de rijveiligheid zoveel mogelijk wordt gewaarborgd.

5.3. Voor alle onderhoudswerkzaamheden en reparaties dient ten alle tijden contact opgenomen te worden met … Naam…..

5.4. Indien … Naam…. vaststelt dat de auto door onjuist gebruik door gebruiker in verwaarloosde staat verkeert, is … Naam…. gerechtigd op kosten van gebruiker de auto weer in goede staat te laten brengen.

Artikel 6: Verzekering en schade

6.1. … Naam…. zal voor de auto zorgdragen voor allrisk verzekering, met een cascoschadedekking en een W.A.-Europadekking met een verzekerd bedrag van ten minste € 2.268.901 (of ander bedrag) per gebeurtenis.

6.2. In geval van niet-verhaalbare casco-schade komt het eigen risico van € …,.. per schadegeval ten laste van gebruiker.

6.3. Ten behoeve van de auto is een inzittendenverzekering voor twee/vier personen afgesloten als onderdeel van het leasecontract bij … lease waarvan de premie begrepen is in de maandelijkse gebruiksvergoeding (of coöperatieve verzekering is afgesloten).

Artikel 7: Boetes

7.1. De geldelijke gevolgen van door gebruiker veroorzaakte verkeersovertredingen en -misdrijven en parkeerboetes c.q. parkeerbelastingen zijn voor rekening van gebruiker.

7.2. Indien tijdens het gebruik van de auto door gebruiker als gevolg van een verkeersovertreding c.q. -misdrijf inbeslagname van de auto plaatsvindt, heeft de gebruiker gedurende de duur van de inbeslagname geen aanspraak op vervangend vervoer. De kosten voortvloeiend uit de inbeslagname alsmede de schade die Coöperatieauto als gevolg hiervan leidt, komen ten laste van gebruiker.

7.3. Indien door de rechter de verbeurdverklaring van de auto wordt uitgesproken, komen de hieruit voortvloeiende kosten en schade ten laste van gebruiker.

7.3. Het in de artikelen **7.1** tot en met **7.2** bepaalde geldt niet indien de auto buiten de schuld van gebruiker ontvreemd is.

Artikel 8: Algemene voorwaarden

8.1. Gebruiker is ermee bekend dat … Naam…. de auto via een leasecontract huurt van …. Op dat leasecontract zijn de algemene leasevoorwaarden van ….. LEASE van toepassing en die gelden dus ook één-op-één voor gebruiker.

Artikel 9: Toepasselijk recht, relatieve bevoegdheid rechtbank

9.1. Op deze overeenkomst is uitsluitend Nederlands recht van toepassing. Alle geschillen welke mochten ontstaan naar aanleiding van deze overeenkomst zullen worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Zutphen (of andere plaats).

Deze overeenkomst bevat 6 pagina's.

ONDERTEKENING:

Plaats: ……

. . . . . .

(…… Naam…...)
(tekenbevoegd volgens KVK)

Datum: ….

. . . .

(gebruiker: . ()

(En alle bladzijden parafreren door beide partijen)