

Marktverkenning Mobiliteitsdiensten en parkeren Merwede (Kenmerk: 2020-OOR-001)

Verslag

Beoordelingscommissie:

Tijmen Hamerslag (AM), Martijn Stermerk (Janssen de Jong Projectontwikkeling), Mark Verbeet (gemeente Utrecht), Sebastiaan van der Hijden (gemeente Utrecht), Gerben Schuhmacher (WBdeRuimte) Hannah Kandel (Rebel), Robert Boshouwers (Rebel) en Jesse Hablé (Rebel)

31 maart 2020

Definitieve versie

Inhoudsopgave

1. Doel en werkwijze	3
1.1. Merwede krijgt een innovatief, hoogwaardig en duurzaam mobiliteitsconcept	3
1.2. Het Eigenarencollectief toetste vragen over de governance van het Mobiliteitsconcept via een marktverkenning.....	4
1.3. Aan de marktverkenning in februari en maart 2020 deden 22 marktpartijen mee	4
1.4. Dit verslag bevat de geanonimiseerde bevindingen op hoofdlijnen.....	5
1.5. Het Eigenarencollectief bepaalt de komende periode het vervolgproces	5
2. Beknopt antwoord op de hoofdvragen uit de verkenning.....	6
2.1. Welke markt is er om het mobiliteitsconcept te ontwikkelen en te exploiteren?	6
2.2. Onder welke randvoorwaarden en condities kan het mobiliteitsconcept succesvol zijn?	6
2.3. Worden de juiste condities geboden voor een succesvolle ontwikkeling van het mobiliteitsconcept?	7
2.4. Heeft de markt de vraag begrepen?.....	7
3. Nadere analyse	9
3.1. Rollen: deelnemers doen suggesties voor de taakomschrijving van de regisseur, deelmobiliteitsexploitant en parkeerexploitant.....	9
3.2. Rollen: deelnemers verschillen van mening over de mate waarin één partij meerdere rollen uit kan voeren.....	11
3.3. Diensten: deelnemers doen suggesties voor de invulling van diensten zoals platform, deelmobiliteit, parkeren en OV	14
3.4. Scope: deelnemers zien kansen en soms ook noodzaak voor het verbreden van de scope.....	16
3.5. Samenwerking: deelnemers zien PPS, corporatiemodellen en community building als kansrijk en doen suggesties voor vormen van samenwerking.....	17
3.6. Stakeholders: deelnemers vinden het belangrijk om stakeholders (m.n. gebruikers) te betrekken, maar zeggenschap bij die partijen (shareholding) is sommigen een brug te ver.....	17
3.7. Bekostiging: deelnemers reageren vooral op periodieke afdracht, kruissubsidiering en de business case van deelmobiliteit	18
3.8. Prestatieafspraken: vrijwel alle deelnemers willen afspraken maken, onder de voorwaarde dat die afspraken in hun invloedssfeer liggen	19
3.9. Samenwerkingsduur: deelnemers sluiten het liefst een langjarige overeenkomst.....	20
Bijlage [1] – Randvoorwaarden en condities.....	23
Bijlage [2] – Risico's.....	26
Bijlage [3] – Overzicht van competenties, kennis en ervaring per rol.....	28

1. Doel en werkwijze

Merwede krijgt een innovatief, hoogwaardig en duurzaam mobiliteitsconcept. Dit mobiliteitsconcept (of onderdelen hiervan) wordt mogelijk via een Europese aanbesteding in de markt gezet. De eigenaren van Merwede organiseren in de aanloop daarnaartoe een marktverkenning. Dit document bevat het verslag van die verkenning. Dit hoofdstuk geeft de kenmerken van het mobiliteitsconcept van Merwede weer en zet doel en werkwijze van de marktverkenning uiteen.

1.1. Merwede krijgt een innovatief, hoogwaardig en duurzaam mobiliteitsconcept

Dit is het verslag van de marktverkenning over het mobiliteitsconcept Merwede. Merwede krijgt een innovatief, hoogwaardig en duurzaam mobiliteitsconcept dat bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van Merwede voor bewoners en bezoekers. Het mobiliteitsconcept bestaat uit de volgende componenten:

1. **Ruimtelijk concept.** We investeren in een hoogwaardige openbare ruimte met goede voorzieningen voor fietsers en voetgangers in een fijnmazig netwerk dat aansluit op OV-haltes en ketenmobiliteit stimuleert. Tevens is er in het bijzonder aandacht voor duurzame logistiek en efficiënte afvalverwerking. Het gebied is grotendeels autovrij, d.w.z. dat toegang alleen mogelijk is met ontheffing voor verhuizing, bezorging, bevoorrading, etc.
2. **Parkeerconcept.** We hanteren een lage parkeernorm van 0,3 parkeerplaats per woning (incl. deelauto's) als voorwaarde voor het beperken van de autoverkeersgeneratie. Bewoners en bezoekers parkeren tegen betaling hun auto's in de (ondergrondse) parkeergarages, via een aantal 'inprikkers' vanaf de Europalaan. Tevens is parkeren op afstand mogelijk (op de P+R aan de stadsring) tegen een lager tarief en de verbinding hier naartoe wordt op comfortabele wijze gefaciliteerd, bijvoorbeeld per fiets of OV. Fietsparkeren wordt in Merwede optimaal gefaciliteerd: voldoende aanbod en zoveel mogelijk op maaiveld. Ruimte voor bezorging, laden & lossen en bevoorrading (kort parkeren) wordt bij de auto 'inprikkers' gerealiseerd.
3. **Mobiliteitshubs.** De mobiliteitshubs bestaan uit drie elementen:
 - a. Mobiliteitsdiensten. De hub bevat een (24/7) aanbod van aansprekende, laagdrempelige en betaalbare (deel)mobiliteitsdiensten, zoveel mogelijk zero-emissie. Denk aan: deelauto's en -fietsen, HOV, logistiek en taxi's. Deze diensten worden getrapt aangeboden naar gelang ze gezond en duurzaam zijn: de 'voet en fiets' zijn het meest toegankelijk en de privé auto het minst. Diensten zijn toegankelijk voor zowel bewoners, bezoekers en omwonenden.
 - b. Mobiliteitswinkel. Voor de klantenservice, het afhalen van pakketjes of 'specials' (bijv. kinderzitjes) kan iedereen terecht bij mobiliteitswinkels/-servicepunten in de nabijheid van HOV-haltes. Rndom of gecombineerd met deze voorzieningen zijn andere dagelijkse voorzieningen gevestigd (one stop shop).
 - c. Digitaal platform. De fysieke aspecten van de hub worden ondersteund door een digitaal platform voor Merwede. Een 'Mobility as a Service' (MaaS)-aanbod dat verschillende modaliteiten naadloos samenbrengt op basis van de vraag en waarmee bewoners en bezoekers kunnen plannen, boeken, reizen en betalen (pay per use / abonnementen). In eerste instantie een aanbod voor Merwede, maar mogelijk op te schalen in Utrecht en daarbuiten.

1.2. Het Eigenarencollectief toetste vragen over de governance van het Mobiliteitsconcept via een marktverkenning

De samenwerkende partijen in de gebiedsontwikkeling Merwede – hierna: de eigenaren of het Eigenarencollectief – willen dat het mobiliteitsconcept tijdens de ontwikkelfase én in de gebruiksfase toekomstbestendig is en voldoende kan voorzien in de mobiliteit voor bewoners en bezoekers van Merwede. Om die reden zijn partijen voornemens voor mobiliteit samen een publiek-private samenwerking op te richten: het zogenaamde ‘Mobiliteitsbedrijf’. Dit Mobiliteitsbedrijf is verantwoordelijk voor de langjarige organisatie en uitvoering van het mobiliteitsconcept in de praktijk en legt verantwoording af aan de (toekomstige) eigenaren/gebruikers. De huidige eigenaren financieren de opstart van het Mobiliteitsbedrijf tijdens de ontwikkelfase. De betrokken partijen borgen de instandhouding van dit Mobiliteitsbedrijf tijdens de ontwikkel- en gebruiksfase. Het Mobiliteitsbedrijf heeft onder andere de verantwoordelijkheid om te sturen op het borgen van de kwaliteit van het mobiliteitsaanbod en het beheersen van de (auto)verkeersgeneratie.

Het mobiliteitsconcept omvat vooralsnog drie rollen:

1. De mobiliteitsregisseur. De mobiliteitsregisseur is verantwoordelijk voor de monitoring en doorontwikkeling van het mobiliteitsconcept. Hierbij wordt onderzocht in welke mate en onderdelen van deze rol door de markt uitgevoerd kunnen worden.
2. De exploitant van de (deel)mobiliteitsdiensten, inclusief de inzet van eventuele onderaannemers die benodigd zijn.
3. De exploitant van de parkeergarages, inclusief de inzet van eventuele onderaannemers die hiervoor benodigd zijn.

De eigenaren zijn benieuwd naar de meest geschikte marktbenadering en de onderlinge samenhang en samenwerking van in elk geval deze drie genoemde rollen om zodoende de juiste condities te kunnen bepalen voor het succes van het mobiliteitsconcept. Daarom organiseerden de eigenaren deze marktverkenning.

1.3. Aan de marktverkenning in februari en maart 2020 deden 22 marktpartijen mee

Deze marktverkenning vond plaats in de periode van 3 februari tot en met 18 maart 2020.

Op 3 februari nodigde de gemeente Utrecht partijen namens het Eigenarencollectief Merwede uit om schriftelijk te reageren op vragen over de governance van het mobiliteitsconcept voor Merwede. Tot 24 februari 2020 konden partijen reageren door de vragen te beantwoorden en hun visie in twee pagina's te verwoorden.

22 (consortia van) marktpartijen gaven een schriftelijke reactie. Een beoordelingscommissie bestaande uit afgevaardigden van zowel publieke als private grondeigenaren van Merwede en adviseurs van Rebel beoordeelde de inzendingen. Doel hiervan was een beperkt aantal deelnemende partijen te selecteren voor individuele verdiepende gesprekken tijdens een gespreksronde. Alle schriftelijke inzendingen voldeden aan de voorschriften. Daarmee werd geen van de inzendingen op voorhand uitgesloten van de beoordeling van de schriftelijke ronde. Selectiecriteria voor het uitnodigen van partijen voor de mondelinge ronde waren (1) kwaliteit van de reactie en (2) het creëren van een gevarieerde groep gesprekspartners, die samen verschillende invalshoeken afdekken.

Na beoordeling door de commissie werden negen inzendingen uitgenodigd voor een verdiepend gesprek. Deze gesprekken vonden van 11 tot en met 18 maart plaats, wegens het Coronavirus grotendeels via videoconference call.

Het Eigenarencollectief dankt alle partijen hartelijk voor hun deelname.

1.4. Dit verslag bevat de geanonimiseerde bevindingen op hoofdlijnen

Dit verslag bevat de hoofdlijnen van de schriftelijke reacties en mondelinge toelichtingen op de vragen van het Eigenarencollectief. Dit verslag is geanonimiseerd en informatief van aard. Aan dit verslag kunnen geen rechten ontleend worden.

Hoofdstuk 2 bevat een beknopt antwoord op de vier hoofdvragen uit de marktverkenning. Hoofdstuk 3 gaat nader in op thema's zoals rollen, samenwerking en bekostiging.

1.5. Het Eigenarencollectief bepaalt de komende periode het vervolgproces

De eigenaren overwegen om een Europese aanbesteding voor (delen van) de drie rollen uit te schrijven. Het is ook mogelijk dat een andere wijze van samenwerken met de markt een betere benadering is. Bijvoorbeeld via een pilot rond het mobiliteitsconcept. Mede op basis van de uitkomsten van deze marktverkenning bepalen de eigenaren het vervolgproces.

2. Beknopt antwoord op de hoofdvragen uit de verkenning

Het doel van de marktverkenning is om marktpartijen te betrekken bij de vormgeving van het mobiliteitsconcept en, in het bijzonder, bij de wijze van marktordening en marktbenadering van de mobiliteitsdiensten en het parkeren in Merwede. Dit hoofdstuk bevat een beknopt antwoord op de hoofdvragen van de eigenaren. In hoofdstuk [3] gaan we dieper in op de uitkomsten uit de marktverkenning.

2.1. Welke markt is er om het mobiliteitsconcept te ontwikkelen en te exploiteren?

De markt heeft interesse in het mobiliteitsconcept Merwede. Marktpartijen waarderen het pionierschap van Merwede en zien het als een uitdaging waar zij graag bij betrokken zijn. Het gebrek aan voorbeelden op de schaal van Merwede en de veelzijdigheid en omvang van ambities voor het gebied maken dat een sluitende business case niet zonder meer haalbaar is. Publieke belangen als inclusiviteit, toegankelijkheid en leefbaarheid moeten geborgd worden. Deze staan soms op gespannen voet met elkaar, én met commerciële belangen.

Betrokkenheid van en samenwerking tussen verschillende partijen is essentieel. Uit de verkenning komen een aantal rollen en middelen naar voren:

1. Een neutrale, onafhankelijke mobiliteitsregisseur die opereert zonder winstoogmerk. De regisseur borgt de publieke belangen en die van de (primaire) gebruikers en ontwikkelt het mobiliteitsconcept door voor de langere termijn.
2. Een platformaanbieder die vraag naar en aanbod van mobiliteitsdiensten (inclusief de ruimtelijke component rond bijvoorbeeld parkeren) op elkaar afstemt en gebruikers en aanbieders prikkelt tot gewenst gedrag (incentivering).
3. Een voldoende en divers aanbod van deelmobiliteitsdiensten, al dan niet geleverd door meerdere dienstverleners.
4. Een sterk innovatieve parkeerexploitant die de ontwikkeling van parkeerruimte naar (deel)mobiliteitsruimte mogelijk maakt. Uit de verkenning blijkt een voorkeur voor één exploitant.

Rollen twee tot en met vier kunnen eventueel (deels) door dezelfde partij worden uitgevoerd. Rol twee (de platformaanbieder) werd niet expliciet genoemd in de marktverkenningsleidraad. Dit maakte impliciet onderdeel uit van rol één (de regisseur). Uit de verkenning is echter gebleken dat de rol van regisseur en platformaanbieder verschillend zijn.

Het grootste deel van de partijen die hebben deelgenomen aan de marktconsultatie heeft interesse in de rollen van mobiliteitsregisseur en platformaanbieder. Daarnaast zijn er ook partijen die interesse hebben in een combinatie van alle rollen en/of de rollen drie en vier.

2.2. Onder welke randvoorwaarden en condities kan het mobiliteitsconcept succesvol zijn?

Over het algemeen geldt dat hoe meer ervaring deelnemende partijen (hierna: deelnemers) in deze zich nog sterk ontwikkelende markt hebben, hoe meer risico's zij zien en hoe meer randvoorwaarden zij

benoemen voor de uitvoering van het mobiliteitsconcept. De volgende vier algemene randvoorwaarden op het gebied van governance en bekostiging worden breed gedeeld:

1. Een sterke onafhankelijke mobiliteitsregisseur die de uitgangspunten van het mobiliteitsconcept bewaakt, de voortgang en resultaten monitort en continue verbetering aanjaagt.
2. Een langjarige samenwerking tussen benodigde marktpartijen die een gezamenlijk belang hebben om van het mobiliteitsconcept een succes te maken. Waarbij de onderlinge rolverdeling en afspraken duidelijk is. En die naast zakelijke afspraken ook oog hebben voor het 'leren door te doen'.
3. Een vroege betrokkenheid (voor en tijdens bouwfase) van marktpartijen bij de gebiedsontwikkeling van Merwede zodat optimale omstandigheden gecreëerd kunnen worden (zowel in hardware als bijvoorbeeld in de benadering van potentiële gebruikers). Op deze manier kan men een vliegende start maken en kan het mobiliteitsconcept een rol spelen in de overweging van toekomstige bewoners en gebruikers.
4. Een bijdrage van de eigenaren voor de bekostiging van de mobiliteitsregisseur, aan de platformprovider (als een soort vaste, in de tijd gelimiteerde, basisfee) en aan de benodigde voorinvesteringen en het gedeeltelijk afdekken van tijdelijke aanloopverliezen

Bijlage [1] bevat een groslijst van door deelnemers genoemde randvoorwaarden en condities.

2.3. Worden de juiste condities geboden voor een succesvolle ontwikkeling van het mobiliteitsconcept?

Het mobiliteitsconcept is nog in ontwikkeling. De vier aanbevelingen zoals hierboven geformuleerd leiden tot aanscherpingen van het mobiliteitsconcept, maar niet tot structurele wijzigingen in het denken.

2.4. Heeft de markt de vraag begrepen?

De meeste partijen hebben de vraag begrepen. Sommige partijen zitten al wat beter in de markt dan anderen, en kunnen daardoor de complexiteit van het vraagstuk beter overzien en benoemen.

Over een aantal begrippen blijkt enige onduidelijkheid te zijn. Het gaat dan met name om de definitie van de mobiliteitsregisseur. De één ziet de mobiliteitsregisseur als een publieke functie: een soort marktmeester die vanuit het publiek belang de regie voert. De ander ziet de regisseur als platformaanbieder met een commerciële focus op conversie. Beide definities kunnen juist zijn. Want uit de gesprekken komt het beeld naar voren dat de mobiliteitsregisseur wellicht door twee partijen uitgevoerd moet worden: een publieke opdrachtgever (de marktmeester) en een private opdrachtnemer (de platformaanbieder en coördinator). Zie ook de uiteen splitsing in rollen zoals genoemd onder 2.2.

Ook is er soms wat verwarring over het begrip 'hub'. De één ziet de parkeergarage als hub, de ander ziet de deelmobiliteit als hub.

Ten slotte is sommige deelnemers niet duidelijk in welke mate een platform nu wel of niet deel uitmaakt van de vraag. Vooralsnog maakt het platform integraal onderdeel uit van het mobiliteitsconcept. Zie ook paragraaf [3.3].

3. Nadere analyse

Dit hoofdstuk gaat dieper in op de bevindingen uit de marktverkenning. Het behandelt de thema's rollen, diensten, scope, samenwerking stakeholders, bekostiging, prestatieafspraken en samenwerkingsduur. Dit hoofdstuk geeft vooral zaken weer die door meerdere deelnemers naar voren zijn gebracht. Soms worden partijen ter illustratie geciteerd.

3.1. Rollen: deelnemers doen suggesties voor de taakomschrijving van de regisseur, deelmobiliteitsexploitant en parkeerexploitant

De invulling van de rollen van regisseur, deelmobiliteitsexploitant en parkeerexploitant is nog niet uitgekristalliseerd. Deelnemers hebben hier – deels verschillende – ideeën over. Deze paragraaf geeft per rol weer hoe deelnemers kijken naar de invulling ervan. De meeste interesse is er voor het invullen van de regisseursrol. Over die rol gaven partijen dan ook de meeste feedback.

Invulling regisseursrol (en platformaanbieder)

Zoals in paragraaf 2.1 genoemd, is uit de marktverkenning gebleken dat naast de drie rollen ook een platformaanbieder als rol gezien wordt. Deze rol zit het dichtst tegen die van de regisseur aan. In dit hoofdstuk blijven we bij de terminologie uit de uitvraag, omdat dat ook de terminologie is die door de meeste deelnemende partijen is gehanteerd en maken we geen apart onderscheid tussen de rol van regisseur en platformaanbieder. We gebruiken dus de term regisseur en duiden taken, risico's en condities voor zowel de regie als het platform(beheer) als onderdeel van de regisseursrol.

Veel partijen zien een centrale rol weggelegd voor de regisseur. Deelnemers delen de regisseur een breed scala aan taken toe. Voor een deel is er onder deelnemers consensus over de invulling van de regisseursrol. Hij is conceptbewaker, zet de grote lijnen uit, voert regie op een hoogstaand en gevalideerd ecosysteem van partners, stuurt op en monitort de kwaliteit en het gebruik van de mobiliteitsdiensten, creëert synergie over de mobiliteitsaanbieders heen en zorgt dat Merwede optimaal gebruik maakt van innovatie mobiliteitsoplossingen.

Waar deelnemers het niet over eens zijn, is de 'kleur' van de regisseur: publiek of privaat. Sommige partijen vinden dat deze rol publieke doelen en belangen moet borgen, en dus (voornamelijk) bij een overheidspartij zou moeten liggen. In het verlengde hiervan verschillen deelnemers van mening over of de regisseur zelf vraag en aanbod bijeenbrengt, bijvoorbeeld via een platform. Voorstanders hiervan verwachten dat de regisseur meer regie kan uitoefenen als hij directe toegang tot het platform heeft en vraag en aanbod bijeen kan brengen. Tegenstanders noemen als argument dat de regisseur een publieke rol is, terwijl het samenbrengen van vraag en aanbod in een platform juist commercieel is. Zij zien dus duidelijk een onderscheid tussen regisseur en platformaanbieder. Dat wil niet zeggen dat zij vinden dat de rol van regisseur niet door een commercieel bedrijf uitgevoerd kan worden. Op inhuurbasis zou dat volgens sommige deelnemers wel mogelijk zijn.

Andere punten van discussie zijn of de regisseur de tarieven bepaalt, of hij fungeert als aanspreekpunt voor gebruikers (bijvoorbeeld via een 24/7 klantenservice) en of de regisseur de facturatie uitvoert.

De mobiliteitsregisseur heeft – natuurlijk – het thema mobiliteit in zijn portefeuille. Verschillende deelnemers signaleren dat de mobiliteitsregisseur ook kan gaan over onderwerpen die van belang zijn

voor mobiliteit, maar ook breder relevant zijn. Zoals bijvoorbeeld de energievoorzieningen, IoT / connectivity en afval. Naast de mobiliteitsregisseur kunnen ook andere regisseurs actief zijn in het gebied. Een deelnemer introduceert bijvoorbeeld de energieregisseur. Die moet ervoor zorgen dat de elektrische deelmobiliteit synchroon loopt met de energietransitie en innovaties op de energiemarkt. Sommige deelnemers vragen zich af of de regisseur ook moet zorgen dat er een 'conciërge' of 'community manager' ('iemand met een hesje') door het gebied loopt die vragen van bewoners en gebruikers kan beantwoorden. Met name in de beginfase is die functie volgens enkelen nodig om bewoners aan het mobiliteitsconcept te laten wennen. Een conciërge zal in de praktijk ook vragen krijgen over bijvoorbeeld losliggende stoeptegels en kan dus eventueel een gecombineerde functie zijn vanuit verschillende domeinen (mobiliteit, energie, beheer, etc.).

Welke invulling de regisseursrol ook krijgt: deelnemers constateren dat de rol van mobiliteitsregisseur in deze vorm nog niet bestaat in de markt. Onderdelen van deze rol zijn wel als aparte functies beschikbaar in de markt.

Invulling rol deelmobiliteitsexploitant

De rol van deelmobiliteitsexploitant is in de basis voor de meeste deelnemers duidelijk: de mobiliteitsexploitant exploiteert 'de wielen' in het gebied. Sommige deelnemers voegen daaraan toe dat de exploitant de vervoermiddelen ook 'servicet' (onderhoud, schoonmaken, schadereparatie, pechhulp). En dat de exploitant een beschikbaarheidsgarantie biedt.

Wat de deelmobiliteitsexploitanten *bieden* is dus vrij duidelijk. Maar wat ze *terug krijgen* c.q. mogen verwachten van de mobiliteitsregisseur is minder duidelijk. Eén deelnemer is hier heel duidelijk in: als deelmobiliteitsexploitant heb je een plek in de app, niet (per definitie) een plek in de parkeergarage. Een nog uit te werken vraag is hoe de mobiliteitsregisseur komt tot deelmobiliteitsexploitanten. Die kunnen 1-op-1 benaderd worden, geselecteerd worden via een aanbesteding of bereikt worden via aansluiting bij een MaaS-platform met landelijke dekking.

Over de wenselijkheid van meerdere aanbieders van deelauto's verschillen de meningen. De meeste deelnemers zijn hier voorstander van. Bijvoorbeeld omdat zo een breder aanbod en meer flexibiliteit geboden kan worden. Andere deelnemers plaatsen kanttekeningen bij meerdere aanbieders: als meerdere aanbieders van mobiliteitsdiensten parallel aan elkaar mogen acteren in het gebied, wordt het voor alle spelers moeilijker om een rendabele dienst te exploiteren.

Opvallend is dat het in de reacties van de deelnemers vaak gaat over deelauto's. Andere vormen van (deel)vervoer blijven in de antwoorden vaak onderbelicht. In verdiepende gesprekken blijken deelnemers doorgaans wel degelijk voorstander te zijn van een mobiliteitsconcept met een breed scala aan diensten (bijvoorbeeld deel(bak)fietsen, scooters etc.). Sterker nog: veel partijen zien een volledig mobiliteitsconcept als randvoorwaarde om bewoners van Merwede definitief afstand te laten doen van de eigen auto.

Invulling rol parkeerexploitant

Veel deelnemers geven aan dat de parkeerexploitant in Merwede niet zomaar een 'ouderwetse parkeerboer' moet zijn. De parkeerexploitant ruilt het traditionele beheer van parkeerplaatsen en -faciliteiten in voor de rol van mobiliteits(keten)manager. Parkeerruimte wordt mobiliteitsruimte.

Verschillende deelnemers geven aan dat dit juist is wat Merwede interessant maakt voor parkeerexploitanten. Het aantal parkeerplaatsen in Merwede is – vergeleken met andere gebiedsontwikkelingen – niet buitengewoon groot. Maar Merwede biedt parkeerexploitanten wel de kans om hun dienstverlening door te ontwikkelen en op andere manieren naar tarieven en abonnementen te kijken. En dat is precies waar sommige parkeerexploitanten op dit moment mee bezig zijn.

Deelnemers stellen een aantal vragen bij de taken van de parkeerexploitant. De belangrijkste vragen zijn als volgt:

- Is de parkeerexploitant ook eigenaar van de parkeerbakken? Sommige deelnemers zijn geïnteresseerd in zowel de exploitatie als het eigendom van de parkeerbakken.
- Hoort de exploitatie van 'parkeren op afstand' ook bij de rol van parkeerexploitant? Verschillende deelnemers geven aan parkeren op afstand ook wel te willen exploiteren. Een enkeling is zelfs geïnteresseerd in het in eigendom nemen hiervan.
- Bepaalt de parkeerexploitant de parkeertarieven? En hoe wordt omgegaan met een eventuele 'gap' tussen de werkelijke prijs van parkeren, en de prijs die gebruikers betalen?
- Wat is de rol van de parkeerexploitant in het toewijzen van de (deel)autoparkeerplaatsen?

3.2. Rollen: deelnemers verschillen van mening over de mate waarin één partij meerdere rollen uit kan voeren

De drie rollen kunnen door verschillende partijen uitgevoerd worden, of (deels) door dezelfde. Onder de deelnemers zijn er sterk verschillende zienswijzen over de wenselijkheid en mogelijkheid van het beleggen van de rollen bij dezelfde partij. In deze paragraaf schetsen we de verschillende opties en geven we de voor- en nadelen die deelnemers hierbij hebben genoemd. Figuur [1] geeft een schematisch overzicht van de verschillende opties.

Alle rollen in één hand

Deelnemers is gevraagd of zij geïnteresseerd zijn in het invullen van alle drie de rollen: het totale pakket. 8 van de 22 partijen geven aan het totale pakket commercieel interessant te vinden. Daarbij speelt de eigen positie in de mobiliteitsmarkt ongetwijfeld een rol. Deelnemers plaatsen wel verschillende kanttekeningen bij hun interesse (zie bijlagen [1] en [2] over randvoorwaarden en risico's). Over het algemeen lijken partijen die alle drie de rollen op zich zouden willen nemen de risico's en belangen wat minder goed te overzien dan de deelnemers die vraagtekens plaatsen bij 'alles in één hand'.

Los van of ze het zelf commercieel interessant vinden, geven deelnemers feedback over de wenselijkheid van het bij één partij (of consortium) plaatsen van alle drie de rollen. Er is een klein aantal voorstanders van zo'n 'alles-in-één-hand-model'. Zij wijzen op het belang van samenhang en afstemming tussen die rollen. Dat gaat het best als alle partijen bij één partij of één consortium belegd zijn. Zoals een deelnemer het uitlegt: "Bij versnippering van de onderdelen in drie separate rollen is een vergroot risico dat de individuele belangen van de deelexploitaties de maat gaan voeren. Een gezamenlijk belang en exploitatie (al dan niet binnen een consortium) borgt het bovenliggende belang van een haalbare totale exploitatie. (...) Door het vormen van een consortium wordt voorkomen dat de belangen binnen de

verschillende bloedgroepen uit elkaar gaan lopen en het individuele exploitaties voor rekening en risico worden.”

Het merendeel van de inzendingen zijn tegenstanders van het ‘alles-in-één-hand-model’. Als argumenten noemen zij onder andere:

- De rol van de mobiliteitsregisseur zit dicht tegen een publieke functie aan. De regisseur is immers verantwoordelijk voor het behalen van de publieke doelstellingen rondom verkeersgeneratie, toegankelijkheid en leefbaarheid. Volgens sommige deelnemers zou de mobiliteitsregisseur geen commercieel belang mogen hebben. Daarmee is de mobiliteitsregisseur per definitie een andere partij dan de exploitanten, die wél een commercieel belang mogen hebben.
- In het verlengde van de vorige bullet: de mobiliteitsregisseur is onafhankelijk en kan dus onmogelijk óók exploitant zijn.
- De inzet van (deel)mobiliteitsconcepten is in de basis conflicterend met klassieke optimalisatie van de parkeerexploitatie. Klassieke parkeerexploitanten maximaliseren hun winsten namelijk door vaste parkeerplekken te verhuren en mijden verhoogde operationele kosten door tijdelijke parkeerverhuur. De twee rollen kunnen daarom volgens veel partijen niet in één hand uitgevoerd worden.
- De belangen van regisseur en exploitanten verschillen. De regisseur is gebaat bij zo min mogelijk verkeersbewegingen, de exploitanten zijn gebaat bij het verkopen van zoveel mogelijk mobiliteit.
- Het combineren van alle rollen kan leiden tot lock-in voor gebruikers.

Los van de wenselijkheid van het ‘alles-in-één-hand-model’, is het de vraag of het praktisch mogelijk is. Een aantal deelnemers verwacht niet dat er in Nederland één marktpartij is die alle rollen in z’n eentje en op deze schaal kan vervullen.

Regisseur en mobiliteitsdienstexploitatie in één hand

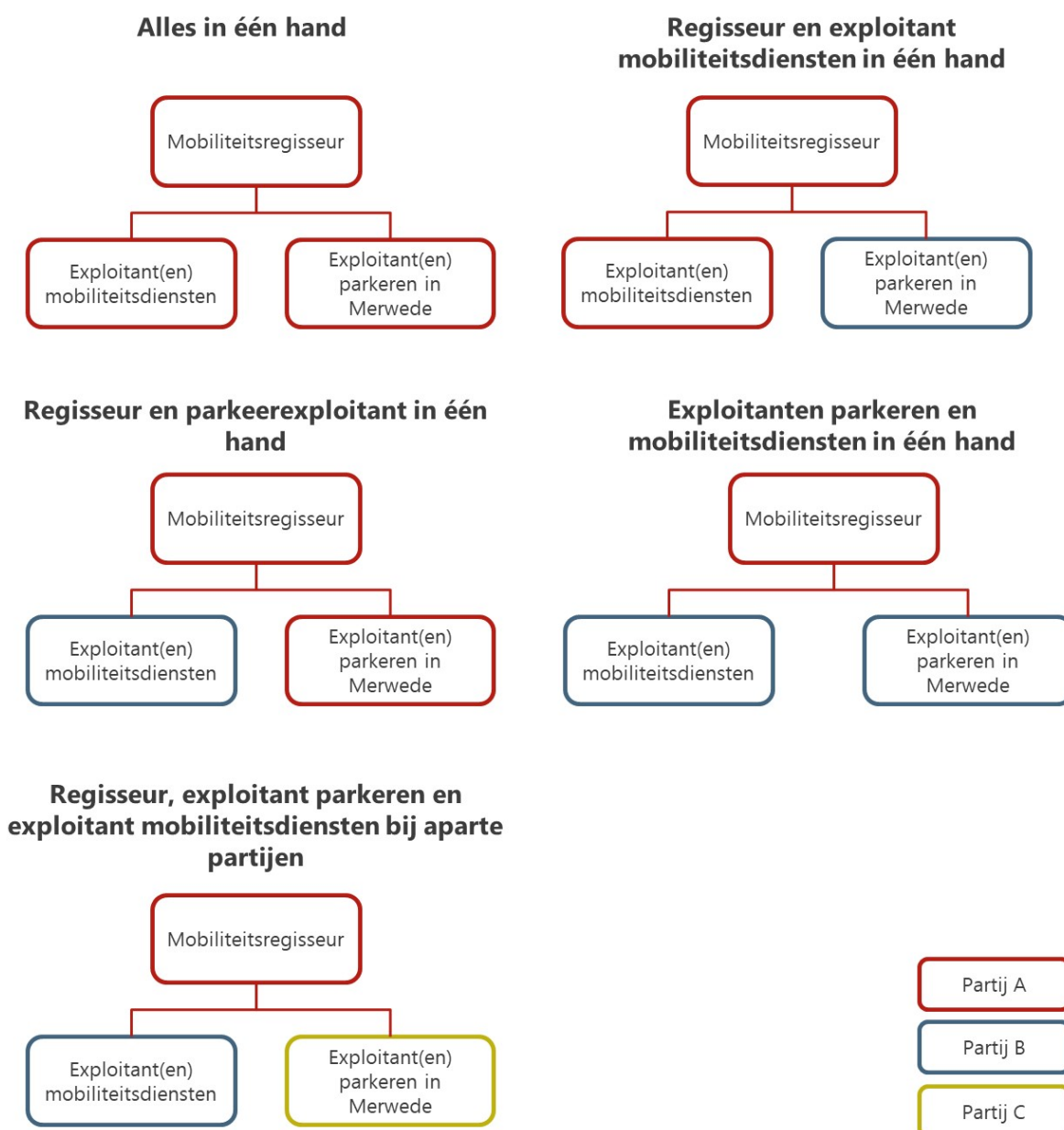
Zoals hiervoor al genoemd zien veel deelnemers een duidelijk onderscheid tussen de regisseursrol enerzijds, en de aanbieders van ‘wielen’ anderzijds. Zij zijn van mening dat de regisseur – zij noemen dat soms ook MaaS-provider of platformaanbieder – onafhankelijk moet blijven. Anderzijds geven meerdere deelnemers aan zowel de regisseursrol te willen aanbieden als de ‘wielen’ te willen leveren. Daarbij geven deze deelnemers dan wel aan dat ze ook andere ‘aanbieders van wielen’ zouden toelaten in het gebied. Want het toelaten van meerdere aanbieders garandeert een breed en flexibel mobiliteitsaanbod.

Parkeerexploitant en regisseur óf deelmobiliteitsexploitant in één hand

Een aantal deelnemers stelt voor de rol van regisseur en parkeerexploitant bij één partij onder te brengen. Maar zij zijn in de minderheid: veel deelnemers pleiten ervoor de parkeerexploitant te scheiden van andere rollen. Als argument noemt men onder andere het risico op een ‘vendor lock-in’. Bijvoorbeeld omdat nieuwe aanbieders geen plek kunnen huren in Merwede of tegen hogere tarieven dan de aanbieder van het consortium. Alleen een parkeerexploitant die commercieel gescheiden is van de andere rollen zou kunnen zorgen voor een level playing field.

Dat parkeerexploitant en exploitant van mobiliteitsdiensten elkaar nodig hebben, is iedereen wel duidelijk: de parkeerexploitant creëert de ruimte die de aanbieders van deelmobiliteit (en andere mobiliteitsdiensten) nodig hebben. Een deelnemer ziet daarnaast potentie in een gezamenlijk aanbod tussen een exploitant van (deel)mobiliteitsdiensten en de parkeerexploitant. Bijvoorbeeld rondom (smart charging / bidirectionele) laadpunten.

Ten slotte is er de vraag of er meerdere parkeerexploitanten zouden moeten worden toegelaten in het gebied. De meeste deelnemers doen hier geen expliciete uitspraken over, maar spreken impliciet wel over één exploitant voor het gehele gebied.



Figuur 1 mogelijke verdeling van rollen over partijen.

3.3. Diensten: deelnemers doen suggesties voor de invulling van diensten zoals platform, deelmobiliteit, parkeren en OV

De paragrafen hiervoor gingen in op de rollen. Maar deelnemers hebben ook uitspraken gedaan over de diensten die die rollen leveren. Hieronder geven we de belangrijkste opmerkingen over de verschillende diensten weer.

Platform

De meeste deelnemers zien het aanbieden van een platform als onderdeel van het concept. Op dit platform komen vraag en aanbod samen en kan sturing plaats vinden op gebruik. Als belangrijke kwaliteiten van het platform noemen deelnemers dat het platform een 'trusted brand' moet zijn, en dat gebruikers hun mobiliteit op het platform kunnen reserveren. Het platform gaat in ieder geval over deelmobiliteit en OV. Sommige partijen noemen expliciet dat parkeren ook onderdeel uitmaakt van het platform. Het platform speelt een belangrijke rol in de door verschillende deelnemers belangrijk geachte interoperabiliteit: "we moeten voorkomen dat men vele apps moet hebben om van alle voertuigen gebruik te maken."

De meeste deelnemers pleiten voor een open platform. Wat men precies verstaat onder een 'open platform' is niet altijd helemaal duidelijk. Enkele partijen verwijzen hierbij naar de uitgangspunten die in het kader van het Landelijke Programma MaaS van het Ministerie van IenW zijn ontwikkeld (o.a. interoperabiliteit d.m.v. TOMP-API, non-discriminatoir aanbod, etc.). In de basis lijkt het te gaan over een platform waar mobiliteitsaanbieders zich laagdrempelig bij aan kunnen sluiten, mits ze voldoen aan een bepaalde (basis)kwaliteit. Als argument voor een open platform noemen deelnemers onder meer dat er dan geen vendor lock-in ontstaat en bewoners meer keuzevrijheid krijgen.

Uit de verkenning blijkt dat rond het platform vragen ontstaan over tarifiering. Welke tarieven worden gehanteerd? En moet het mogelijk zijn met variabele tarieven te werken, bijvoorbeeld binnen en buiten de spits, of bij zon of juist regen?

Veel deelnemers zijn geïnteresseerd in het aanbieden van dit platform. Sommige deelnemers zien kansen om zaken als verkeersmanagement en gedragsverandering op te nemen in het platform.

Deelmobiliteit

Veel deelnemers geven aan dat er altijd behoefte aan auto's zal blijven. Niet alles kan ondervangen worden met OV of fiets. Daarom is een goed aanbod van deelauto's (en parkeren) noodzakelijk. Als Merwede wil sturen op gebruik in plaats van bezit, is het volgens verschillende deelnemers wel van belang dat de deelconcepten zichtbaar zijn. Niet weggestopt in een parkeerbak, maar (ook) op maaiveld. Daarbij is het ook van belang dat de diensten op loopafstand beschikbaar zijn.

Veel deelnemers onderstrepen het belang van het vertrouwen van gebruikers in het mobiliteitsconcept. Daarom is het nodig om – zeker aan het begin – overkwaliteit te leveren. Dus: meer deelauto's en andere vormen van deelvervoer dan strikt noodzakelijk. Zo voorkom je misgrijpen en krijgen bewoners vertrouwen in het concept. Daarbij geeft één deelnemer aan dat 300 deelauto's (het op dit moment beoogde aantal deelauto's in de eindsituatie) zeker tijdens piekbelasting aan de lage kant is.

Tegelijkertijd geven andere aanbieders aan te verwachten dat er zelfs in de eindsituatie geen 300 deelauto's zullen zijn.

Ook het afgeven van een mobiliteitsgarantie draagt bij aan het vertrouwen in het concept. Meerdere deelnemers noemen zo'n garantie. De vraag is dan wel wat de definitie is van de term mobiliteitsgarantie. Garanderen dat gebruikers op elk moment van de dag zonder reservering een deelauto kunnen krijgen, is financieel niet haalbaar. De meeste partijen hanteren bij de definitie van de term mobiliteitsgarantie de voorwaarde dat het voertuig 24 uur van te voren is gereserveerd.

Aanvullend op bovenstaande stellen deelnemers nog vragen die een plek zouden moeten krijgen in de uitwerking:

- Mogen mensen die niet wonen in of anderszins gebruik maken van Merwede wel gebruik maken van het aanbod van mobiliteitsdiensten?
- Hoe ga je om met de toegang van nieuwe vormen van (deel)mobiliteit in het gebied?

Parkeren

Meerdere deelnemers geven aan dat het niet zozeer over parkeren moet gaan, maar over mobiliteit. Dus: van parkeervoorziening naar mobiliteitsvoorziening, van parkeerruimte naar mobiliteitsruimte en van parkeernorm naar mobiliteitsnorm. Dat betekent ook dat er niet alleen auto's in de parkeerbak gestald zouden moeten worden.

Het eigenarencollectief gaat ervan uit dat er ook parkeercontracten met bewoners worden afgesloten. Verschillende deelnemers vragen zich af hoe de parkeercontracten over bewoners te verdelen. En hoe om te gaan met bewoners die een vaste parkeerplek nodig hebben, maar dat mogelijk niet kunnen betalen.

Verschillende deelnemers signaleren een trend waarbij parkeervergunningen bij aanschaf van de woning gekocht worden, zodat die later kunnen worden doorverkocht: handel in parkeerrechten. De ene deelnemer is van mening dat dit in Merwede voorkomen moet worden, de andere ziet hierin juist mogelijkheden (mits de VvE dit faciliteert). Weer een ander geeft aan dat bewoners die van ruimtebesparende mobiliteit gebruik maken deze handel kunnen aanwenden als (woon)lastenverlichting.

Verschillende deelnemers doen suggesties om de business case van het parkeren te verbeteren en hebben hier ook ervaring mee. Bijvoorbeeld via yield management (het beter kunnen voorspellen van het gebruik van parkeerplaatsen) en slimme parkeeroplossingen (bijvoorbeeld twee rijen dik stallen).

Openbaar vervoer

Deelnemers erkennen het belang van hoogwaardig OV voor het succes van het mobiliteitsconcept in Merwede. Niet alle deelnemers vinden de geplande hoogwaardige busverbinding van voldoende kwaliteit voor Merwede. Zij pleiten voor een tramverbinding.

Ook in de koppeling tussen OV en andere mobiliteitsdiensten zien veel deelnemers nog een uitdaging. Het is moeilijk voor OV-bedrijven om tijdens de looptijd van een concessie flexibel in te kunnen spelen op veranderingen. En de OV-tarieven liggen doorgaans vast, waardoor het moeilijk is voor bewoners van Merwede lagere tarieven uit te onderhandelen. Ook liggen er mogelijk technisch nog uitdagingen

om het OV te kunnen integreren in het mobiliteitsaanbod. Partijen verwachten wel dat hier op korte termijn meer mogelijkheden voor gaan ontstaan (bijvoorbeeld voor een platformaanbieder) als gevolg van ontwikkelingen op het gebied van MaaS die nu al gaande zijn.

Lopen

Uitgangspunt is dat lopen in Merwede gestimuleerd wordt. Maar: lopen is gratis. Daaraan kan een mobiliteitsdienstverlener – anders dan aan automobilisten of fietsers – in principe geen geld verdienen. En daarom zal een mobiliteitsaanbieder dat ook niet snel stimuleren. Een aantal deelnemers vraagt zich af hoe ervoor gezorgd kan worden dat mobiliteitsaanbieders het lopen niet kannibaliseren, of liever nog: lopen zelfs stimuleren? Er is de suggestie gedaan voor het (op)voeren van starttarieven bij gebruik van mobiliteitsdiensten.

Mobiliteitswinkel

Partijen zien weinig in de exploitatie van een mobiliteitswinkel. De mobiliteitswinkel is slechts door een klein aantal deelnemers genoemd. Eén deelnemer geeft aan dat het belangrijk is dat er in de mobiliteitswinkel sprake is van de menselijke maat, met goede service. Een andere deelnemer geeft aan dat de mobiliteitswinkel wellicht over een jaar weer weg kan omdat bewoners aan het mobiliteitsconcept wennen en geen assistentie meer behoeven. De gewenning op dit punt gaat over het algemeen heel snel.

3.4. Scope: deelnemers zien kansen en soms ook noodzaak voor het verbreden van de scope

Ter voorbereiding op de marktverkenning beschikten deelnemers over een pakket met informatie over Merwede. In dit pakket worden de scope van het mobiliteitsconcept en de drie rollen enigszins afgebakend. Desgevraagd geven deelnemers aan dat het zinnig kan zijn deze scope te verbreden, bijvoorbeeld met het oog op de business case. De meeste kansen voor scopeverbreding zien deelnemers in parkeren op afstand, laadinfrastructuur en logistiek. Parkeren op afstand en laadinfrastructuur worden soms zelfs als randvoorwaardelijk onderdeel van de scope genoemd. In mindere mate noemen deelnemers ook de volgende mogelijke scopeverbredingen (grofweg van vaak naar minder vaak genoemd):

- Digitale Infrastructuur (incl. 5g)
- Energiesysteem- en voorzieningen (met eventuele toepassingen met betrekking tot vehilce-to-grid (V2G) en vehicle-to-home (V2H))
- Warmtevoorziening
- Parkeren op straat
- OV (als onderdeel van platformaanbod)
- E-bikes en e-scooters
- Zakelijke mobiliteit
- (Flex)werken
- Ontmoeten (horeca, leisure, maatschappelijke dienstverlening en retail)
- Betaalproviders die transacties van mobiliteitsdiensten faciliteren.

- Free-floating als onderdeel van mobiliteit in Merwede
- Opschaling van dienstverlening van Merwede naar heel Utrecht en daarbuiten
- Vervoer over water (mede i.r.t. ontsluiting van het parkeren op afstand)

3.5. Samenwerking: deelnemers zien PPS, corporatiemodellen en community building als kansrijk en doen suggesties voor vormen van samenwerking

De samenwerkingsvorm tussen het eigenarencollectief en de verschillende rollen is nog te bepalen. Deelnemers doen hiervoor suggesties. Voor het algehele samenwerkingsmodel noemen deelnemers vaak de PPS als optie.

Ook stellen verschillende deelnemers een corporatiemodel voor. In één van de voorgestelde corporatiemodellen staat de 'community' centraal. Het eigenaarschap is in zo'n community gedeeld: men deelt mobiliteit met elkaar zoals men ook een lift deelt. Ook veel deelnemers die niet per se pleiten voor een corporatiemodel, benoemen regelmatig het belang van een 'community'. Veel deelnemers doen voorstellen voor manieren om bewoners te betrekken en hun belangen te behartigen. Bijvoorbeeld via een stuurgroep of een ander centraal orgaan dat de belangen van bewoners vertegenwoordigt. Of door de VvE opdrachtgever te maken van de regisseur.

Deelnemers zien ook het belang van samenwerking tussen de drie rollen. Zoals een deelnemer het verwoordt: "De kracht en economische haalbaarheid zit hem juist in het verbinden van al die puzzelstukjes." Deelnemers doen suggesties voor de manier waarop die samenwerking geborgd kan worden. Bijvoorbeeld via een regieteam waarin de dienstverlenende partijen zitting hebben en die de dagelijkse aansturing van het mobiliteitsconcept op zich neemt. Of een denktank waarin de drie rollen zijn vertegenwoordigd en die zich gezamenlijk richt op de meer tactische vraagstukken. Technische integratie tussen de rollen, onder andere van / via ICT en API's, is hierbij van belang.

Meerdere partijen hebben twijfels bij het als aanbesteding in de markt zetten van de rollen. Zij zien dit in andere aanbestedingen niet het gewenste resultaat opleveren. Zij geven hierbij aan dat de selectie vooral gericht moet zijn op het kiezen van één of meerdere samenwerkingspartners.

3.6. Stakeholders: deelnemers vinden het belangrijk om stakeholders (m.n. gebruikers) te betrekken, maar zeggenschap bij die partijen (shareholding) is sommigen een brug te ver

Deelnemers is gevraagd of zij zeggenschap van bewoners, gebruikers en eigenaren als kans of belemmering zien. Het overgrote deel van de deelnemers ziet zeggenschap van bewoners, gebruikers en eigenaren op de dienstverlening als een kans. Sommige partijen zien dit zelfs als randvoorwaarde. Een aantal partijen ziet *betrokkenheid* van bewoners, gebruiken en eigenaren als kans, maar beschouwt *zeggenschap* van deze partijen als risico. De reden daarvoor: de belangen van deze partijen staan volgens deze deelnemers vaak haaks op de belangen van de exploitant. Immers, gebruikers zullen vaak pleiten voor lagere kosten, terwijl een bepaald prijsniveau noodzakelijk is voor een haalbare business case. Ook genoemd: de kans is groot dat een VvE zal pleiten voor meer parkeerplekken. Dat staat dan weer haaks op de autoluwe ambitie van het gebied. Er zit dus enige spanning tussen het individuele belang van bewoners en het publieke belang. Het is zaak om dan vooraf duidelijk af te bakenen waar

men wel over kan (mee)besluiten en waarover niet. Eén van de deelnemers citeert Henry Ford: “Als ik alleen naar de klant had geluisterd, dan had ik snellere paarden geleverd.”

Veel deelnemers onderstrepen het belang van het vroegtijdig betrekken van toekomstige bewoners zodat die bewoners precies weten wat zij van de mobiliteit in Merwede kunnen verwachten. En zodat de aanbieders in Merwede een optimaal pakket kunnen aanbieden: “Het kennen en begrijpen van de gebruiker is cruciaal voor succes.” Om dezelfde reden geven deelnemers aan dat na een eventuele uitvraag bewoners gelijk moeten kunnen worden benaderd. Veel deelnemers noemen een verhuizing hét moment waarop mensen hun mobiliteitsgedrag aan kunnen passen (‘compelling event’). Eén deelnemer geeft aan dat dit moment in de praktijk vaak iets later ligt: mensen verhuizen en gaan dan pas nadenken over hun mobiliteit. In Merwede is het van belang dat voor te zijn.

Een ander breed gedeeld inzicht is dat de deelnemers ervaren dat de lage parkeernorm nog te veel wordt verdedigd terwijl de beschikbaarheid van zo’n breed mobiliteitsaanbod juist een unieke kans biedt. Dit moet van meet af aan integraal onderdeel zijn van de (gebieds)marketing.

Als ze er eenmaal wonen, is het van belang bewoners en gebruikers zo goed mogelijk te faciliteren in hun mobiliteit. Deelnemers zien klanttevredenheid als een belangrijke KPI. Mensen goed betrekken heeft ook een belangrijk neveneffect: als mensen zich eigenaar voelen, gaan ze netter met de spullen om – in dit geval de vervoermiddelen en de mobiliteitswinkel.

Natuurlijk is het bij het betrekken van stakeholders van belang om onderscheid te maken tussen verschillende groepen, omdat hun wensen en / of belangen kunnen verschillen.

3.7. Bekostiging: deelnemers reageren vooral op periodieke afdracht, kruissubsidiering en de business case van deelmobiliteit

Deelnemers geven verschillende overwegingen mee op het vlak van bekostiging. Die opmerkingen gaan vaak over (1) de periodieke afdracht van bewoners aan het mobiliteitsconcept, (2) een al dan niet integrale business case en (3) de bekostiging van deelauto’s. Bijlagen [1] en [2] bevatten een overzicht van respectievelijk de condities en voorwaarden die deelnemers stellen, en de risico’s die zij zien. Deze grijpen voor een groot deel ook in op de samenwerking en bekostiging.

Periodieke afdracht van bewoners aan het mobiliteitsconcept

Veel partijen vinden het noodzakelijk dat bewoners een periodieke, vaste afdracht doen aan het mobiliteitsconcept. De meningen verschillen over de hoogte van dat bedrag en wat je daar dan mee afkoopt. In sommige inzendingen ‘koopt’ de gebruiker niets voor deze fee. In andere inzendingen krijgt de bewoner een x aantal uur per maand toegang tot deelmobiliteit. En in de meest extreme variant koopt de gebruiker hiermee het vrijwel onbeperkt gebruik van de mobiliteitsopties. In die laatste twee varianten is feitelijk sprake van een mobiliteitsbudget. Eén deelnemer vraagt zich af of de vaste bijdrage per huishouden juridisch houdbaar zou zijn, omdat een bewoner verplicht wordt tot het aanschaffen van mobiliteitsbudget.

Verschillende deelnemers stellen voor het mobiliteitsbudget te integreren in de woonpropositie (‘wonen inclusief mobiliteit’). Meerdere deelnemers stellen voor de exploitatiekosten van de (deel)mobiliteitsdiensten voor de eerste paar jaar geheel of gedeeltelijk af te kopen. Aanbieders,

gemeente en vastgoedpartijen kunnen in de beleving van sommige deelnemers een bijdrage leveren aan het mobiliteitsbudget, als stimulans en om de drempel voor eindgebruikers laag te houden. Het mobiliteitsbudget wordt dan bijvoorbeeld deels bekostigd uit (een opslag op) de aanschafprijs van de woningen of via de stichtingskosten.

Kruissubsidie

Veel deelnemers zijn voorstander van een integrale business case. De meest genoemde redenen daarvoor zijn dat de regisseursrol zichzelf niet kan bedruipen ("met regie alleen wordt geen geld verdiend") en dat de business case van deelauto-aanbieders "erg ingewikkeld" wordt als zij moeten betalen voor hun parkeerplaatsen.

Deelnemers doen suggesties voor hoe zo'n integrale business case – vaak een vorm van kruissubsidiëring – er dan uit moet zien. De regisseursrol zou bekostigd kunnen worden uit de opbrengst van de mobiliteitsdiensten. Bijvoorbeeld via een marge op elke mobiliteitstransactie. Of uit een afdracht van het eigenarencollectief en / of de VvE's. De parkeervoorziening zou de deelmobiliteit kunnen "sponsoren". Meer in het algemeen stellen verschillende deelnemers voor een verdienmodel te creëren dat uitgaat van een win-winsituatie voor alle partijen en waarin tekorten en overschotten onderling verrekend worden.

Hierbij zij opgemerkt dat veel deelnemers zich niet volledig bewust lijken te zijn dat het parkeren ondergronds is en er dus gepaard gaat met een grote initiële investering.

Bekostiging deelmobiliteit

Zoals al eerder gesteld zien veel partijen dat deelmobiliteit in de eerste jaren niet zal kunnen renderen. Mede omdat in het begin overcapaciteit geleverd zal moeten worden. Zij vragen daarom om een bijdrage en een lange contractduur om het aanloopverlies te compenseren. Ondanks alle kanttekeningen die geplaatst worden bij de business case van de deelmobiliteit, zien deelnemers weldegelijk perspectief. Zoals één deelnemer het stelt: "als ergens een haalbare business case voor deelmobiliteit voorhanden is, zal het hier [in Merwede] zijn."

Meerdere deelnemers geven aan dat hoe meer sturing er zit op de mobiliteitsdiensten (aantal voertuigen, type, tarieven), hoe minder waarschijnlijk het is dat deze dienst 100% zelfstandig kan worden geëxploiteerd.

3.8. Prestatieafspraken: vrijwel alle deelnemers willen afspraken maken, onder de voorwaarde dat die afspraken in hun invloedssfeer liggen

Voor de ontwikkeling van Merwede is een Milieueffectrapportage (MER) opgesteld. Hierin zijn concrete, meetbare criteria gedefinieerd voor Merwede als gebied. Zo is een maximale verkeersproductie van 1.200 auto's tijdens het drukste uur in de spits geoorloofd. Voor het bereiken van deze doelen en het beheersen van de risico's is het nodig dat partijen prestatieafspraken maken. Deelnemers is gevraagd of zij zulke afspraken zouden willen maken.

Vrijwel alle deelnemers geven aan dat het werken met prestatieafspraken in meer of mindere mate werkbaar is voor hen. Daarbij geven veel deelnemers aan dat zij niet overal op zullen kunnen sturen. Bijvoorbeeld of op mensen al dan niet gaan reizen. Op wanneer zij reizen. Of op hoeveel pakketten mensen bestellen. Uitgangspunt moet zijn dat partijen alleen worden 'afgerekend' op zaken waar zij zelf invloed op kunnen uitoefenen. En dat Merwede niet als 'eiland' wordt gezien. Veel deelnemers geven aan mogelijk afspraken te kunnen maken over de verkeersproductie, maar dan wel onder voorwaarden.

Deelnemers geven aan dat het Mobiliteitsbedrijf de prestatieafspraken in de opstartfase niet streng zou moeten handhaven. Het mobiliteitsconcept van Merwede kent een hoge mate van pionieren en experimenteren. Harde eisen rond prestatieafspraken geven minder ruimte voor het benodigde experimenteren. Zoals een deelnemer aangaf in de gespreksronde: we zoeken naar een flexibel ademend systeem. Als je alles van tevoren al definieert, dan komt zo'n systeem er niet. Aan de andere kant geven verschillende deelnemers aan dat prestatie-indicatoren wel kwantificeerbaar en meetbaar moeten zijn.

Deelnemers geven aan dat goede prestatieafspraken beginnen met duidelijkheid. Duidelijkheid over de taken en bevoegdheden van de exploitanten enerzijds en die van het Mobiliteitsbedrijf anderzijds. En duidelijkheid over wat voor gebied Merwede wil zijn en wanneer het concept een succes is. Daarnaast geven deelnemers nog als overweging mee dat prestatieafspraken tweerichtingsverkeer zijn: de mobiliteitspartijen moeten zich daaraan committeren, maar de ontwikkelaars evengoed. Ook signaleren ze het risico dat concurrentie (meerdere MaaS-aanbieders in Merwede) blokkerend kan zijn voor bepaalde prestatieafspraken, omdat partijen (mede) afhankelijk zijn van de prestaties van derden die een ander contract hebben, of geen contract.

3.9. Samenwerkingsduur: deelnemers sluiten het liefst een langjarige overeenkomst

De meeste deelnemers hebben behoefte aan (minimaal) een middellange tot langdurige overeenkomst rondom hun dienstverlening. Die behoefte is onafhankelijk van de rol (regisseur, mobiliteitsdiensten en / of parkeren) die deelnemers zouden willen vervullen. Onderstaande figuur laat zien hoe vaak een bepaalde duur door partijen genoemd is.



Figuur 2 Mate waarin deelnemers een bepaalde overeenkomstduur noemden.

Veel deelnemers geven aan dat in de opstartfase een rendabele business case niet mogelijk is. Het voorgestelde mobiliteitsconcept bestaat op deze schaal nog niet. Daarom zien veel deelnemers het als randvoorwaardelijk om in de beginfase te kunnen en mogen experimenteren en deze leereffecten om te kunnen zetten in de praktijk. In de opstartfase wordt ten aanzien van in te zetten mobiliteitsmiddelen veel geleerd, geëvalueerd en herijkt. Dit is voor veel deelnemers een belangrijk argument voor een middellange tot lange contractduur. Andere argumenten die deelnemers hiervoor noemen zijn:

- De terugverdienperiode voor de investering in laadinfrastructuur.
- Het kunnen aangaan van meerjarige leasetermijnen om zo gunstigere beprijzing aan gebruikers te kunnen bieden.
- Gebruikers continuïteit en leveringszekerheid te kunnen bieden.
- De mogelijkheid om te profiteren van een tweede generatie deelfoertuigen.
- Aansluiting kunnen vinden bij het landelijke MaaS-programma.
- De snelle ontwikkeling in het denken over de deeleconomie

De deelnemers met een voorkeur voor een wat kortere contractduur noemen vooral flexibiliteit als argument.

Sommige partijen pleiten voor een wat langere doorlooptijd, maar niet té lang. Bijvoorbeeld omdat dat kan leiden tot het kapitaliseren van mogelijke risico's op de lange termijn.

Vrijwel alle deelnemers geven aan tijdens alle fasen van Merwede betrokken te willen zijn: voor, tijdens en na de bouwwerkzaamheden. Sommige deelnemers zien daarin ook de mogelijkheid om de hub-gedachte door te ontwikkelen: van bouwhub in de bouwfase tot 'gewone' hub in de exploitatiefase.

Begeleidingscommissie:

Tijmen Hamerslag (AM), Martijn Stermerdink (Janssen de Jong Projectontwikkeling), Mark Verbeet (gemeente Utrecht), Sebastiaan van der Hijden (gemeente Utrecht), Robert Boshouwers (Rebel), Jesse Hablé (Rebel) en Hannah Kandel (Rebel)

Bijlage [1] – Randvoorwaarden en condities

Deelnemers is gevraagd naar de randvoorwaarden en condities die noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van (een onderdeel van) het mobiliteitsconcept. Hieronder zijn de randvoorwaarden en condities weergegeven, geclusterd naar thema. Het betreft een groslijst van genoemde randvoorwaarden en condities. Sommige onderdelen staan met elkaar op gespannen voet.

Gebruikers

- Al in een heel vroeg stadium is informatie over doelgroepen beschikbaar. (Toekomstige) bewoners kunnen bereikt worden, bijvoorbeeld via een e-maillijst. De privacywetgeving vormt hier mogelijk een belemmering.
- De mobiliteitspropositie is kristalhelder voor mensen die in Merwede een woning kopen.
- Er wordt geselecteerd aan de poort. Alleen mensen die passen bij de mobiliteitspropositie van Merwede mogen in het gebied komen wonen.

Parkeren

- Er is duidelijkheid over de manier waarop bewonersparkeren wordt vormgegeven (aantallen, duur contracten, type rechten, etc.).
- Er is duidelijkheid over de manier waarop parkeerplaatsen verdeeld worden, zowel over bewoners als over deelmobiliteitsdiensten.
- Er is sprake van een flexibel aanbod van parkeerplaatsen. Zodat het mogelijk blijft om de deelmobiliteit op en af te schalen waar nodig.
- Het beleid van de gemeente rondom parkeren is stabiel. De gemeente houdt bijvoorbeeld vast aan de lage parkeernorm en betaald parkeren in de omgeving van Merwede.
- Er is duidelijkheid over de rol van de gemeente als exploitant van straatparkeren.
- Het is mogelijk om verschillende parkeertarieven te hanteren voor privé-auto's en deelauto's.
- De kosten voor parkeerplekken liggen op een vergelijkbaar niveau als de gemeentelijke bewonersvergunningen.
- De exploitanten hebben autonomie over de parkeerbak.
- De parkeerbak is flexibel ingericht.
- De parkeerexploitant heeft de mogelijkheid de parkeerbak aan te kopen.
- De laadinfrastructuur is vanaf het begin op orde.
- De laadinfrastructuur is geborgd in de business case.
- Er is een goede dataverbinding (4G) in de parkeerbakken.
- Toegangsdeuren en hekken zijn voorzien van IOT systemen (dus bijvoorbeeld geen toegangsdruppels)
- De energievoorziening is futureproof. Bijvoorbeeld een waterstoftankstation in de buurt.

Deelmobiliteit

- Er is duidelijkheid over hoe wordt omgegaan met free-floating deelmobiliteit in Merwede van aanbieders die zich niet aan het mobiliteitsconcept van Merwede hebben gecommitteerd.
- Mobiliteitsaanbieders bepalen zelf welk type voertuigen zij inzetten, en tegen welke tarieven.
- Indien zeer specifieke eisen worden gesteld (bijv. X% van alle fietsen is een bakfiets en Y% van alle auto's is een stationwagen met trekhaak) is er sprake van een garantstelling.
- Abonnementen kennen een vaste component en een fee naar gebruik.
- Het gebruik van variabele tarieven is toegestaan.
- Er is duidelijkheid over wie de kosten van het laden van elektrische deelmobiliteit betaalt.
- Het mobiliteitsconcept is flexibel.
- Er wordt geen auto-garantie afgegeven maar een mobiliteitsgarantie.
- Merwede wordt niet als 'eiland' beschouwd. De samenhang met andere gebieden wordt onderkend. Natuurlijk op het gebied van betaald parkeren (waterbedeffect). Maar ook als het gaat om de mobiliteitsdiensten: de mobiliteitsdiensten in Merwede maken deel uit van een groter netwerk.
- Er is gratis wifi aanwezig in de hub.

Bekostiging

- De onrendabele top wordt gedekt.
- Voorinvesteringen en opstartverliezen worden gedekt.
- De exploitatie wordt afgekocht.

Governance

- De onafhankelijkheid van de regisseur wordt bewaakt.
- Er is sprake van centrale regie op het mobiliteitsconcept.
- De ontwikkeling en het succes van het mobiliteitsconcept worden gemonitord.
- Er wordt een klimaat voor samenwerking geschapen. Er wordt ingezet op lange termijn relaties met partners.
- Er is een gedeeld belang om van deelmobiliteit een succes te maken.
- Private partijen (regisseurs, exploitanten) worden in een zo vroeg mogelijk stadium betrokken.
- Er zijn duidelijke afspraken over samenwerking en afbakening van verantwoordelijkheden tussen gemeenten, ontwikkelaars en marktpartijen. En over de verschillende rollen.
- Er wordt samengewerkt met de afdeling handhaving van de gemeente.

- Er is continue afstemming met het lokaal verkeersmanagement inclusief het sturen en verwijzen naar alternatieve locaties.
- Er is duidelijkheid over hoe het mobiliteitsconcept in Merwede zich verhoudt tot de eisen van de MaaS-pilots van IenW.
- Partijen krijgen een garantie op lange termijn (bijvoorbeeld in de vorm van een opdracht, concessie of vergoeding).
- Er zijn contractuele afspraken met de individuele projectontwikkelaars over de wijze waarop het mobiliteitsaanbod bij de woning wordt geleverd.
- Er zijn duidelijke afspraken met leverende partijen over logistiek en m.n. pakketdiensten.
- Er zijn duidelijke afspraken over het delen van data.
- Er wordt vraaggestuurd gewerkt in plaats van (parkeer)normgestuurd.

Infrastructuur en openbare ruimte

- De infrastructuur is vooral gericht op tweewielers in plaats van op vierwielers.
- De toegang tot het OV (inclusief Utrecht Centraal) is geborgd.
- Er zijn voldoende en goede voorzieningen in de buurt.
- Er is flankerend beleid dat de verkeersgeneratie omlaag brengt.
- Gebruikers hoeven niet te ver te lopen naar de hub en mobiliteitsdiensten.
- Er is goede bewegwijzering in het gebied.
- De hubs zijn goed ruimtelijk ingepast.
- Merwede en zijn diensten zijn toegankelijk voor alle doelgroepen.

Bijlage [2] – Risico's

Partijen zien verschillende risico's rondom de mobiliteitsrollen in Merwede. 16 partijen geven aan één of meerdere rollen deels of helemaal voor eigen risico op te pakken. 2 partijen geven expliciet aan dit niet te kunnen. De mate waarin zij deze risico's op zich willen nemen of juist bij een andere partij willen neerleggen, verschilt. Hieronder geven we een overzicht van risico's die partijen noemen. Ook hier gaat het om een groslijst.

Gebruikers

- De vraag van bewoners verandert door de tijd heen. Bijvoorbeeld door een verandering van de bevolkingssamenstelling in Merwede.
- Eindgebruikers accepteren / gebruiken het mobiliteitsconcept niet.

Parkeren

- Er is te veel focus op parkeren en auto's en te weinig aandacht voor andere modaliteiten.
- Het stroomnetwerk kan de vraag niet aan.
- De toegangstechniek werkt niet.

Mobiliteitsdiensten

- Er is een slechte match van vraag en aanbod (te veel of te weinig aanbod ten opzichte van de vraag).
- De diensten worden door een homogene groep gebruikt. Daardoor is er sprake van piekbelasting. Bijvoorbeeld: mensen nemen 's ochtends de deelauto mee en nemen hem pas 's avonds weer mee terug.
- De mobiliteitsgarantie wordt niet waargemaakt.
- Er wordt te sterk ingezet op MaaS.
- Er is sprake van schade aan vastgoed of vervoermiddelen. Daarbij zij opgemerkt dat de verzekeraarbaarheid van deelauto's steeds meer onder druk staat.
- Lopen delft het onderspit omdat dienstverleners daar geen geld aan verdienen.
- Slechte kwaliteit van dienstverlening door individuele aanbieders slaat negatief terug op (de goede naam van) het gehele mobiliteitsconcept.
- Er melden zich disruptieve mobiliteitsaanbieders die de markt als 'winner takes it all'-markt beschouwen.
- Er is te veel focus op fossiele (deel)modaliteiten en te weinig op elektrische modaliteiten.

Bekostiging

- De business case van het parkeren komt structureel niet rond.

- De business case van de mobiliteitsdiensten komt structureel niet rond.
- De onrendabele top van de mobiliteitsdiensten in de startfase wordt niet gedekt.
- Er komt een economische en financiële crisis.
- Het verdelen van exploitatierisico's (bijvoorbeeld tussen platformaanbieder en mobiliteitsdienstverleners) leidt tot onvoldoende continuïteit in het aanbod.
- De exploitatiekosten vallen hoger uit dan voorzien.
- De projecthorizon is te kort.

Infrastructuur en openbare ruimte

- Er is sprake van horizonvervuiling (verrommeling door deelmodaliteiten).
- Er gelden ruimtelijke en planologische beperkingen voor de ontwikkeling van de hub.
- Het mobiliteitsconcept ondervindt concurrentie van openbare parkeer- en deelmobiliteitsvoorzieningen elders.
- Er is sprake van oneigenlijke concurrentie met het OV.

Overig

- Imagoschade. Bijvoorbeeld omdat het mobiliteitsconcept niet aanslaat.
- De normen en regelgeving met betrekking tot PFAS en stikstof worden strenger.
- Er vinden onvoorziene ontwikkelingen plaats in het mobiliteitsveld.
- Er is sprake van politieke wisselingen.
- Merwede maakt onvoorspelbare groeispelingen.
- De ontwikkeling van Merwede loopt vertraging op.
- Er is een trendbreuk in de ontwikkeling van brandstofprijzen
- De woningen in Merwede worden niet (of niet genoeg) verkocht.

Bijlage [3] – Overzicht van competenties, kennis en ervaring per rol

Deelnemers is gevraagd aan te geven welke kennis en competenties nodig zijn om de verschillende rollen te kunnen invullen. Hieronder een groslijst van hun antwoorden, gegroepeerd per rol. Een aantal competenties is op alle rollen van toepassing. Deze zijn opgenomen onder het kopje 'algemeen'. NB: Dit overzicht is geen uitputtend overzicht van benodigde competenties, kennis en ervaring.

Algemeen

Competenties	Kennis en ervaring
• Lange adem • Flexibel en 'agile' • Samenwerker • Delen van informatie • Technologie- en data driven • Pragmatisch	• Aantoonbare ervaring met grootschalig mobiliteitsaanbod in nieuwbouwprojecten. • Aangehaakt bij nieuwe ontwikkelingen en 'changemakers'

Gebiedsregisseur

Competenties	Kennis en ervaring
• Stakeholdermanagement • Data-analyse (mobiliteitsgebruik) • Politiek en ambtelijk sensitief • Verbinder, brengt partijen samen • Ondernemend • Ambitieuw • Innovatieve geest • Klantenbediening (serviceorganisatie goed op orde) • Communicatie • Project- en procesmanagement • Voldoende financiële middelen t.b.v. continuïteit • Marketing	• Innovaties in de markt • Vastgoedwereld • Duurzaamheid en leefbaarheid • Technologie, in het bijzonder data en energie • Beleggen en financiën • Gebiedsontwikkeling • Verkeerskunde • Gedragsverandering • Kwaliteitsbeheersing • Breed netwerk • Marktkennis • Platform • Transacties • Lokale kennis

• Voelsprietten voor maatschappelijke ontwikkelingen • Inkoop en beheer (kleinschalige) innovatieve maatwerkconcepten	
--	--

Mobiliteitsexploitant

Competenties	Kennis en ervaring
• Commercieel • Verbindend • Langetermijnvisie • Daadkrachtig • Servicing (onderhoud, schoonmaken, reparatie, pechhulp) • Balans tussen innovatie en bewezen concept • Focus op bewoners / gebruikers	• Ervaring met mobiliteitsdiensten • Regionale en liefst landelijke dekking

Parkeerexploitant

Competenties	Kennis en ervaring
• Innoverend vermogen	• Aantoonbare ervaring met parkeren • Ervaring als ketenpartner