

Samenvatting Marktconsultatie aanbieders deelbakfietsen (voorjaar 2025)

In deze samenvatting worden de gestelde vragen van een antwoord voorzien. De antwoorden zijn een samenvatting van de reacties die gegeven zijn. Deze zijn zo opgesteld dat deze niet te herleiden zijn naar specifieke marktpartijen.

Interesse en bereidheid

Vraag 1	a) Ziet u mogelijkheden om, onder de huidige voorwaarden (zie leidraad), deelbakfietsen in ten minste in Den Haag, Utrecht en Amsterdam perceel West¹ aan te bieden (in de openbare ruimte)? De meeste marktpartijen zien onder de huidige voorwaarden beperkte of geen rendabele mogelijkheden om deelbakfietsen aan te bieden in alle drie de steden. Dankzij de recent opengestelde subsidieregelingen wordt Den Haag wel als haalbaar genoemd. Utrecht en Amsterdam worden als uitdagender omschreven vanwege hoge kosten, beperkte schaalbaarheid en onvoldoende marktontwikkeling. Enkele partijen geven aan bereid te zijn tot samenwerking of aanvullende maatregelen om de haalbaarheid te vergroten. Uitbreiding in Amsterdam pc. West is voor aanbieders alleen mogelijk met extra gemeentelijke steun of uitbreiding naar de overige stadsdelen. b) Wat zijn de grootste obstakels die u ziet bij het aanbieden van deelbakfietsen in Den Haag, Utrecht en Amsterdam perceel West? Bij het aanbieden van deelbakfietsen in Den Haag, Utrecht en Amsterdam perceel West ervaren marktpartijen diverse obstakels. Dit gaat enerzijds over de vergunning: complexe en uiteenlopende voorwaarden (tussen steden), korte looptijden en overregulering in het algemeen. De doorlooptijden van de vergunningselectie en voorafgaande besluitvormingsfase worden als kort ervaren in relatie tot de lange productietijden van bakfietsen. Anderzijds gaat het over de fysieke implementatie: het vinden van de geschikte parkeerlocaties in dichtbebouwde gebieden en meerdere aanbieders geven de onmogelijkheid om laadvoorzieningen te installeren als gemis voor het uitvoeren van een efficiënte operatie. Daarnaast speelt het de financiële haalbaarheid is als algemene uitdaging, mede door hoge operationele kosten en een lange adoptieperiode waarin het gebruik nog onvoldoende is om break-even te draaien. Subsidies en cofinanciering worden als noodzakelijke ondersteuning genoemd, vooral in de opstartfase. Marktpartijen pleiten voor een stimulerend en voorspelbaar beleid, met ruimte voor samenwerking, flexibiliteit en langetermijncontracten om de ontwikkeling van deelbakfietsen succesvol te laten verlopen. Verder benadrukken meerdere aanbieders dat de operatie van een back-to-many-systeem intensiever is (maar niet lucratiever) en dat daarvoor extra financiële ondersteuning nodig is. c) Onder welke voorwaarden zou u toch bereid zijn om in te schrijven, zelfs als u obstakels ziet? Hoewel marktpartijen verschillende obstakels ervaren bij het aanbieden van deelbakfietsen, zijn zij onder bepaalde voorwaarden toch bereid om in te schrijven. Belangrijke randvoorwaarden zijn onder meer dat er ruimte is voor dialoog over de eerder genoemde knelpunten, en dat er voldoende financiële ondersteuning wordt geboden om een rendabele businesscase mogelijk te maken. Ook wordt benadrukt dat belemmerende eisen, zoals minimumaantallen of zware administratieve lasten, moeten worden versoepeld. Een vergunningensysteem met een minimale looptijd van vier jaar, eventueel met verlengingsoptie, wordt als werkbaar beschouwd, mits het flexibiliteit biedt voor innovatie en tussentijdse aanpassingen.
---------	---

¹ Zie Leidraad voor toelichting op Amsterdam-West

	Aanbieders preferen vergunningen boven concessies/contracten, vanwege de risico's van overbelofte en inflexibiliteit bij concessies. Daarnaast pleiten partijen voor exclusiviteit of een beperkt aantal vergunningen per regio, en voor het meewegen van eerdere prestaties en betrouwbaarheid van aanbieders bij de selectie. Tot slot wordt benadrukt dat financiële bijdragen van gemeenten essentieel zijn om de diensten toegankelijk te maken voor een breed publiek en om de commerciële levensvatbaarheid op lange termijn te waarborgen.
--	--

Omvang en invulling van vloot en tijdsduur.

Vraag 2	a) Kunt u een prognose maken van het aantal deelbakfietsen dat nodig is om een goede service te bieden en een gezonde en op zichzelf staande (lees: zonder financiële bijdrage) businesscase te realiseren? (dit geldt voor zowel voor Den Haag, Utrecht, als voor Amsterdam-perceel West– graag uitsplitsen naar stad) De prognoses voor het benodigde aantal deelbakfietsen om zonder financiële bijdrage een goede service en rendabele businesscase te realiseren, lopen uiteen en zijn sterk afhankelijk van lokale omstandigheden. Enkele aanbieders noemen concrete aantallen, zoals 200 bakfietsen voor Utrecht en Den Haag, en 250 voor Amsterdam-West, mits deze gemiddeld minimaal twee uur per dag worden gebruikt. Andere partijen benadrukken dat het aantal fietsen slechts één van de factoren is; ook zaken als vergunningseisen, gebruiksdichtheid, demografie en infrastructuur spelen een cruciale rol. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat een volledig rendabel systeem zonder enige vorm van subsidie of financiële bijdrage zeer risicovol is, zeker gezien de hoge investeringskosten en afhankelijkheid van gebruikintensiteit. Een gemengd systeem met traditionele fietsen, e-bikes en bakfietsen wordt als realistischer beschouwd, waarbij bakfietsen slechts een klein percentage van het totale aanbod vormen. Als goede service voor de gebruikers worden de volgende richtlijnen benoemd. Eén bakfiets per 1.000 inwoners, maximale loopafstand van 200-300 meter en minimaal tien bakfietsen in de buurt. b) Hoeveel ritten per maand moeten er gemiddeld per deelbakfiets gemaakt worden om kostenneutraal te zijn? Welke tarieven hanteert u hiervoor? De benodigde hoeveelheid ritten per maand om kostenneutraal te opereren verschilt per aanbieder en hangt sterk af van het gekozen prijsmodel en het gebruikspatroon. Voor een standplaatsgebonden systeem geven aanbieders aan dat het gebruik tussen de 2 en 4 uur per (werk)dag moet liggen. De gehanteerde tarieven liggen in de orde van grootte van €4,80 tot €6,00 per uur (eventueel met starttarief van ongeveer €1,00 of abonnementsprijzen). Als bandbreedte voor een kostendekkende omzet wordt €14 tot €24 benoemd (mede afhankelijk van type en kwaliteit van de voertuigen). Tot slot benadrukken aanbieders dat seizoensinvloeden, bevolkingsdichtheid en systeemstructuur (zoals back-to-one of back-to-many) van grote invloed zijn op de haalbaarheid van een kostenneutraal model. c) Zowel de gemeente Den Haag als Utrecht zouden richting 2030 door willen groeien naar een vloot met de omvang van minimaal 400 à 500 bakfietsen. Welke (financiële) bijdragen verwacht u hiervoor nodigen te hebben – zonder eisen aan tarifiering? Welke uitdagingen voorziet u bij het realiseren van deze vlootomvang? (indien u bij 2a een hoger aantal dan 400 heeft aangegeven, kunt u deze vraag overslaan) Om richting 2030 een vloot van 400 à 500 deelbakfietsen in Den Haag en Utrecht te realiseren, achten marktpartijen financiële ondersteuning vanuit de gemeenten noodzakelijk. De meeste aanbieders noemen bijdragen voor zowel de initiële investering als de structurele exploitatie. Voor de implementatie wordt een eenmalige bijdrage van circa €1.500–€2.000 per bakfiets genoemd, onder meer voor aanschaf, plaatsing, laadinfrastructuur en software. Daarnaast wordt een
---------	--

	jaarlijkse operationele bijdrage van €500–€800 per bakfiets genoemd zolang het gebruik onder de 2 à 2,5 uur per dag blijft. Andere aanbieders rekenen met een maandelijkse subsidie van circa €270–€300 per fiets om het systeem betaalbaar en rendabel te houden. Sommige aanbieders geven aan dat de publieke bijdrage aanzienlijk lager kan bij langlopende contracten om zo de investeringen terug te kunnen verdienen. Belangrijke aandachtspunten bij het realiseren van deze vlootomvang zijn het vinden van voldoende geschikte stallingslocaties, het voorkomen van overaanbod in bepaalde wijken, en het stimuleren van gebruikersadoptie. Ook wordt gewezen op de noodzaak van beleidsmatige afstemming en het belang van gemeentelijke betrokkenheid bij promotie en integratie in bredere mobiliteitsdoelen. Een gefaseerde uitrol met ruimte voor opschaling op basis van gebruik wordt als kansrijk gezien, mits de onrendabele top in de beginfase deels wordt afgedekt. d) Kunt u aangeven welke extra financiële bijdrage u nodig heeft van de gemeente om de verwachte vlootomvang van 2030 te realiseren en tegelijkertijd de tarieven voor gebruikers laag te houden (+/- €3,- per uur)? Om richting 2030 een vloot van circa 400 tot 500 deelbakfietsen te realiseren én tegelijkertijd de gebruikstarieven rond de €3 per uur te houden, geven marktpartijen aan dat aanvullende financiële bijdragen vanuit de gemeente noodzakelijk zijn. Zonder structurele ondersteuning is het volgens hen niet haalbaar om zowel de exploitatiekosten te dekken als het systeem toegankelijk en betaalbaar te houden voor gebruikers. Er worden verschillende benaderingen genoemd voor de invulling van deze bijdrage. Eén manier richt zich op het garanderen van een minimale omzet per fiets per dag, met een drempelwaarde tussen de €14 en €16 (dit komt neer op een maximale omzetgarantie van €2.000.000, maar zal niet volledig worden uitbetaald). In dit scenario is alleen cofinanciering nodig voor fietsen die deze omzet niet behalen. Naar inschatting van de aanbieders biedt dit ruimte voor meer flexibele en doelgerichte inzet van publieke middelen. Een andere benadering is het verstrekken van een vaste maandelijkse bijdrage per fiets. De genoemde bandbreedte hiervoor ligt tussen de €130 en €290 per fiets per maand (dit komt neer op minimaal €650.000 per jaar). Binnen deze marge kunnen exploitatiekosten worden gedekt, terwijl tegelijkertijd lage tarieven voor eindgebruikers mogelijk blijven. Ondanks de verschillen in aanpak is er brede consensus onder marktpartijen dat structurele publieke ondersteuning essentieel is om een stabiel, aantrekkelijk en toekomstbestendig systeem van deelbakfietsen te realiseren. e) Kunt u aangeven welke extra (financiële) bijdrage u nodig heeft van de gemeente, op basis van de vlootomvang van 2030, indien er eisen worden gesteld aan een gelijkmatige verdeling van de vloot over de stad? Wanneer gemeenten eisen stellen aan een gelijkmatige spreiding van deelbakfietsen over de stad, verwachten aanbieders dat dit gepaard gaat met extra financiële ondersteuning. Een dergelijke spreiding leidt doorgaans tot minder ritten per fiets en een verhoogd risico op vandalisme of diefstal, vooral in wijken met lagere gebruiksdichtheid. Om dit te compenseren, wordt een aanvullende bijdrage per gereden uur of een vaste jaarlijkse bijdrage per fiets voorgesteld, afhankelijk van het verwachte gebruik en risicoprofiel van de wijk. Ook wordt gesuggereerd dat de gemeente verzekeringskosten, naast beschikbaarheidsgaranties meeneemt in de berekening van de benodigde bijdrage. Tot slot wordt benadrukt dat een eerlijke spreiding alleen haalbaar is als het systeem wordt geïntegreerd in het bredere mobiliteitsnetwerk van de stad.
--	---

--	--

Manieren van contractering

Vraag 3	a) In hoeverre is het voor u interessanter om deelbakfietsen aan te bieden, wanneer een contract voor Den Haag en Utrecht als één geheel in de markt wordt gezet? Welke voordelen ziet u hierin en welke uitdagingen verwacht u? Het combineren van Den Haag en Utrecht in één contract voor deelbakfietsen wordt door meerdere aanbieders als interessant concept beschouwd. Een zeer belangrijke randvoorwaarde is dat het beleidsmatig goed op elkaar is afgestemd en de voorwaarden gelijk zijn. Voordelen die worden genoemd zijn onder andere schaalvoordelen in exploitatie, lagere overheadkosten, efficiënter gebruik van personeel en middelen, en een sterkere investeringszekerheid. Ook kan een uniforme set aan voorwaarden en vergunningseisen de administratieve lasten verlagen en de voorspelbaarheid vergroten. Als bonus kan een gedeeld systeem aantrekkelijker zijn voor gebruikers die zich tussen beide steden bewegen. Er worden ook uitdagingen gesignaleerd. Verschillen in stedelijke context, beleidsdoelen en uitvoeringssnelheid kunnen de uniformiteit onder druk zetten. Een gezamenlijke aansturing en ruimte voor lokaal maatwerk zijn daarom essentieel. Sommige partijen geven aan dat een gecombineerd contract voor hen juist minder aantrekkelijk is vanwege de grotere schaal en complexiteit. Anderen stellen dat het vooral werkbaar wordt als er een centrale set van minimumeisen wordt ontwikkeld, bijvoorbeeld via een landelijke standaard. Tot slot wordt opgemerkt dat de operationele voordelen beperkt kunnen zijn door de geografische afstand tussen de steden, tenzij het contract voldoende flexibiliteit biedt in service-eisen en ondersteuning. b) In welke mate is het voor u interessant indien één of meerdere 100K+ gemeenten² zich hierbij aan zouden sluiten? Welke voordelen ziet u hierin en welke uitdagingen verwacht u? Het aansluiten van één of meerdere 100.000+ gemeenten bij een gezamenlijke marktbenadering voor deelbakfietsen wordt door de meeste aanbieders als positief ervaren, mits er voldoende coördinatie en beleidsmatige afstemming is. De belangrijkste voordelen zijn schaalvergroting, efficiëntere inzet van personeel en middelen, lagere operationele kosten en een robuuster exploitatiemodel. Ook wordt verwacht dat dit bijdraagt aan de professionalisering van de markt, standaardisering van eisen en een groter bereik voor gebruikers die zich tussen meerdere steden bewegen. Voor gemeenten biedt samenwerking bovendien meer slagkracht om mobiliteits- en duurzaamheidsdoelen te realiseren. Meerdere aanbieders noemen een minimum aantal van 50 voertuigen als wenselijk per stad, al geven ook aanbieders aan met kleinere vloten actief te zijn (mits voldoende ondersteund). Tegelijkertijd worden enkele uitdagingen genoemd. Lokale verschillen in infrastructuur, ambities en regelgeving vragen om flexibiliteit binnen het contract. Ook neemt de complexiteit van governance en aanbesteding toe naarmate meer gemeenten deelnemen. Sommige aanbieders geven aan dat alleen nabijgelegen gemeenten interessant zijn vanwege operationele efficiëntie, terwijl anderen juist aangeven dat middelgrote steden beter aansluiten bij hun schaal dan de grootste steden. Over het algemeen wordt geconcludeerd dat deelname van 100.000+ gemeenten aantrekkelijk is, mits goed georganiseerd en afgestemd. c) In hoeverre is het interessanter of rand voorwaardelijk voor u om in dezelfde stad ook andere soorten tweewielers in de stad aan te bieden (bijv. logistieke bakfiets, e-deelbike, scooters)? Welke voordelen ziet u hierin en welke uitdagingen verwacht u? Voor de meeste aanbieders is het aantrekkelijker om deelbakfietsen aan te bieden wanneer zij in dezelfde stad ook andere vormen van deelmobiliteit kunnen
---------	---

² Zie leidraad voor toelichting op 100K+ gemeenten

	exploiteren, zoals e-deelfietsen, scooters of logistieke bakfietsen. Dit biedt operationele voordelen zoals gedeeld gebruik van personeel, laadinfrastructuur en onderhoudsfaciliteiten, wat leidt tot lagere kosten en een efficiëntere bedrijfsvoering. Ook voor gebruikers is een geïntegreerd aanbod aantrekkelijk, omdat zij via één app toegang hebben tot meerdere vervoersopties. Daarnaast kan het voor gemeenten interessant zijn om met één aanbieder samen te werken voor meerdere modaliteiten, wat de beheersbaarheid vergroot en de druk op de openbare ruimte kan verminderen en waardoor een eventuele bijdrage verlaagd kan worden. Een meerderheid van de aanbieders geeft aan nu al ervaring te hebben met het aanbieden van tenminste twee modaliteiten. Niet alle partijen zien echter meerwaarde in het combineren van modaliteiten. Sommigen geven aan dat andere tweewielers geen toegevoegde waarde hebben voor hun specifieke doelgroep, terwijl anderen juist aangeven dat zij al meerdere soorten voertuigen aanbieden, maar dit niet als randvoorwaardelijk beschouwen. Over het algemeen wordt geconcludeerd dat een gebundeld aanbod van verschillende vormen van deelmobiliteit de haalbaarheid en duurzaamheid van het model versterkt, mits goed afgestemd op de lokale context en gebruikersbehoeften. d) Hoe kijkt u aan tegen de contractduur? Wat is minimaal en maximaal wenselijk (in jaren)? En welke invloed heeft de omvang van de vloot en het aantal deelnemende steden (en eventueel ingroeimodel) hierop? De contractduur wordt door alle aanbieders gezien als een cruciale factor voor een succesvolle en duurzame exploitatie van deelbakfietsen. De meeste partijen geven aan dat een minimale looptijd van 4 tot 5 jaar noodzakelijk is om investeringen in voertuigen, infrastructuur en personeel terug te verdienen. Idealiter ligt de looptijd tussen de 5 en 10 jaar, eventueel met verlengingsopties op basis van prestaties of beleidsherijking. Een langere looptijd biedt investeringszekerheid, ruimte voor marktontwikkeling en flexibiliteit voor een gefaseerde uitrol of ingroeimodel. De omvang van de vloot en het aantal deelnemende steden beïnvloeden de gewenste looptijd: hoe groter de schaal en complexiteit, hoe langer het contract moet zijn om coördinatie, afstemming en optimalisatie mogelijk te maken. Tegelijkertijd wordt gewaarschuwd dat een té lange looptijd zonder beleidsmatige flexibiliteit risico's met zich meebrengt, gezien de snelle ontwikkelingen in de markt. Daarom wordt geadviseerd om langere contracten te combineren met tussentijdse evaluaties en realistische prestatie-eisen. Ook wordt benadrukt dat korte contracten nadelig zijn voor gebruikersadoptie en investeringsbereidheid, en dat consistentie in looptijd tussen gemeenten belangrijk is voor schaalbaarheid en hergebruik van voertuigen. e) Welke ondersteuning heeft u van ons, gemeentes, nodig en wat zijn uw verwachtingen van ons als gemeente om een positieve businesscase op te zetten? Voor het opzetten van een positieve businesscase voor deelbakfietsen verwachten aanbieders actieve ondersteuning en samenwerking van gemeenten. De belangrijkste randvoorwaarden zijn het beschikbaar stellen van goed bereikbare en toegestane stallingslocaties, het bieden van meerjarige en heldere vergunningen (bij voorkeur met een looptijd van minimaal 4 tot 5 jaar), en het verlenen van financiële bijdragen. Deze bijdragen kunnen bestaan uit opstartsubsidies, jaarlijkse exploitatievergoedingen of cofinanciering bij opschaling. Deze zijn essentieel om de relatief hoge kosten per rit te compenseren, zeker als gemeenten lage gebruikerstarieven willen hanteren. Daarnaast wordt beleidsmatige inbedding gevraagd: gemeenten zouden deelbakfietsen actief moeten promoten, integreren in mobiliteits- en duurzaamheidsbeleid, en gebruik stimuleren onder specifieke doelgroepen. Ook wordt samenwerking op het gebied van monitoring, datadeling en evaluatie als waardevol gezien. Sommige aanbieders benadrukken het belang van flexibele
--	---

	SLA's, het toestaan van laadstations, en het faciliteren van aanvullende inkomstenbronnen zoals reclame. Tot slot wordt een partnerschapsgerichte benadering gewaardeerd, waarbij gemeenten niet alleen als toezichthouder maar ook als medeontwikkelaar optreden, met oog voor lokale samenwerking, gebruiksgroei en maatschappelijke impact. f) Hoe haalbaar is uw businesscase indien u ruimte krijgt om 50% van het bij 2a genoemde aantal te mogen exploiteren, en er tegelijkertijd een andere aanbieder met een vergelijkbaar aantal actief is (o.b.v. beide aanbieders staan door elkaar heen – eerlijk verdeeld qua goede plekken)? Het scenario waarin een aanbieder slechts 50% van de beoogde vlootomvang mag exploiteren, terwijl een andere partij met een vergelijkbaar volume actief is, wordt door de meeste aanbieders als haalbaar beschouwd, mits aan enkele belangrijke voorwaarden wordt voldaan. Cruciaal is dat de totale markt voldoende schaalgrootte heeft (potentie of ambitie voor 400–500 bakfietsen per stad) en dat de verdeling van stallingslocaties eerlijk en strategisch gebeurt (niet in tweeën geknipt). Een gelijk speelveld qua voorwaarden, zoals datadeling, service-eisen en toezicht, is essentieel om oneerlijke concurrentie te voorkomen. Ook wordt een minimale contractduur van vijf jaar als noodzakelijk gezien, omdat een kleinere schaal leidt tot een langere terugverdientijd. Sommige aanbieders zien concurrentie juist als positief, mits gebruikers keuzevrijheid behouden en de markt niet kunstmatig wordt opgesplitst in geografische zones. De meerderheid benoemt wel een zorgpunt dat het halveren van de vloot leidt tot verlies van schaalvoordelen en hogere kosten per fiets, wat de businesscase onder druk zet. In dat geval zouden hogere gebruikstarieven of concentratie van fietsen in gebieden met hoge gebruiksdichtheid nodig zijn om rendabel te blijven. Een alternatieve benadering zou kunnen zijn om aanbieders functioneel te differentiëren, bijvoorbeeld op doelgroep, gebiedstype of concept, om marktverstoringen te voorkomen, met daarbij aandacht voor de financiële ondersteuning.
--	--

Overige steden

Vraag 4	a) In hoeverre heeft u interesse om ook in een aantal 100K-gemeentes deelbakfietsen aan te bieden? Is dat randvoorwaardelijk als groeiperspectief voor u om een bakfietsoperatie te starten? De meeste aanbieders tonen duidelijke interesse in het aanbieden van deelbakfietsen in meerdere 100.000+ gemeenten, mits de randvoorwaarden aansluiten op een duurzaam exploitatiemodel. Hoewel deelname aan deze gemeenten niet voor iedereen strikt noodzakelijk is om te starten, wordt het wel als strategisch wenselijk gezien vanwege schaalvoordelen, risicospreiding, snellere innovatie en een aantrekkelijker regionaal aanbod voor gebruikers. Een bredere spreiding over meerdere steden maakt het mogelijk om service, logistiek en ICT efficiënter te organiseren, wat de kosten verlaagt en de bedrijfszekerheid vergroot. Voor een succesvolle uitrol in 100K-gemeenten worden enkele randvoorwaarden genoemd: voldoende stallingsruimte in de openbare ruimte, een minimale schaalgrootte van 50–100 voertuigen per gemeente, vergunningen met een looptijd van minimaal 4–5 jaar, en opstart- of operationele ondersteuning via subsidies. Sommige aanbieders geven aan al actief te zijn in middelgrote steden en zien juist daar goede kansen, terwijl anderen benadrukken dat het groeipotentieel per gemeente zorgvuldig moet worden onderzocht op basis van demografie, gebruikspotentieel en lokale infrastructuur. b) In hoeverre is het randvoorwaardelijk als groeiperspectief voor u om een bakfietsoperatie te starten, indien ook Amsterdam en Rotterdam concessies met financiële ondersteuning in de markt zetten? Welke (aanvullende)
---------	---

	randvoorwaarden gelden wat u betreft voor het aanbieden van deelbakfietsen in de 100K-gemeentes, uitgaande van ook een aanbod in Utrecht en Den Haag? De betrokkenheid van Amsterdam en Rotterdam bij het aanbieden van concessies met financiële ondersteuning wordt door veel aanbieders gezien als een versterking van de businesscase voor deelbakfietsen in andere steden, waaronder 100K-gemeenten. Hoewel deelname van deze G4-steden niet voor alle partijen randvoorwaardelijk is, wordt het wel als strategisch waardevol beschouwd vanwege de schaalvoordelen, het bredere netwerk en de positieve uitstraling op de markt. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat het succes in middelgrote gemeenten vooral afhankelijk is van lokale randvoorwaarden zoals beleidsinbedding, stallingsruimte, vergunningen met voldoende looptijd en financiële ondersteuning. Sommige aanbieders waarschuwen dat slecht beleid in grote steden juist een negatief effect kan hebben op het imago van deelbakfietsen in kleinere gemeenten. Anderen geven aan dat deelname van Amsterdam en Rotterdam geen directe invloed heeft op hun businesscase, tenzij er sprake is van geografische nabijheid of gedeelde operationele voordelen. Voor 100K-gemeenten blijven subsidies, een minimale vlootomvang (bijv. 50 fietsen), een contractduur van minimaal 4 jaar en dekking van operationele kosten (zoals onderhoud en verzekering) belangrijke voorwaarden om een levensvatbare exploitatie mogelijk te maken.
--	---

Overig

Vraag 5	a) Zijn er in deze vragenlijst onderwerpen niet aan de orde gesteld die u wel verwacht zou hebben? Kunt u dit kort toelichten? De meeste aanbieders vinden de vragenlijst over het algemeen volledig, maar noemen enkele aanvullende onderwerpen die zij relevant achten. Zo wordt breed geadviseerd om meer nadruk te leggen op samenwerking en dialoog tussen gemeenten en aanbieders. Eén aanbieder pleit voor het vermijden van nieuwe pilots, omdat de markt naar hun inzicht voldoende volwassen is en aanbieders al beschikken over geavanceerde oplossingen. Een ander belangrijk punt dat wordt genoemd is het belang van regionale samenwerking boven samenwerking tussen alleen grote steden. Succes in één gemeente kan namelijk interesse wekken bij omliggende gemeenten, wat opschaling bevordert. Verder wordt benadrukt dat effectief deelmobiliteitsbeleid niet alleen moet bestaan uit stimulansen, maar ook uit maatregelen die het gebruik van privéauto's ontmoedigen, zoals hogere parkeertarieven of herinrichting van de openbare ruimte. Tot slot wordt gewezen op het belang van kwaliteitseisen voor voertuigen in vergunningen. Momenteel voldoen sommige bakfietsen slechts aan minimale wettelijke eisen, wat kan leiden tot onveilige of onaantrekkelijke voertuigen. Aanbieders pleiten daarom voor het opnemen van kwaliteitscriteria in het beoordelingskader, zoals actieradius, laadcapaciteit en veiligheid, evenals het stimuleren van laadoplossingen om de operationele efficiëntie te verbeteren. b) Of wilt u ons nog iets anders meegeven? Aanbieders waarderen de opzet van deze marktconsultatie en de open houding van gemeenten om samen te werken aan een duurzaam en toekomstbestendig model voor deelbakfietsen. Ze benadrukken dat deelbakfietsen een ander exploitatieprofiel hebben dan reguliere deelfietsen, met hogere kosten per voertuig en lagere gebruiksfrequentie. Dit vraagt om maatwerk in beleid, ruimtetoewijzing en tijdelijke ondersteuning. Regionale samenwerking wordt gezien als een belangrijke succesfactor voor schaalvoordelen, efficiëntie en gebruiksgemak.
---------	--

	Daarnaast wordt gewezen op het belang van samenwerking met sociale werkplaatsen als randvoorwaarde voor deelname in sommige gemeenten. Ook wordt een innovatieve oplossing gedeeld: een geïntegreerd systeem voor parkeren, vergrendelen en opladen van deelbakfietsen, dat gebruik zonder app mogelijk maakt en diefstal voorkomt. Tot slot wordt aangegeven door meerdere aanbieder dat pilots in andere steden waardevolle inzichten hebben opgeleverd en dat men openstaat voor soortgelijke initiatieven in Nederland.
--	--