

## FACTSHEET BEMOBI - INHOUD

Bemobi is:

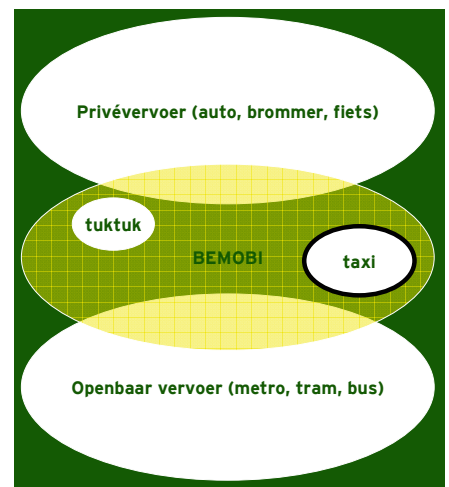
- kleinschalig, lokaal semi-privaat/semi-openbaar vervoer,
- voor lokale verplaatsingen of als voor- en natransport voor auto of OV (0,5-5 km)
- Én duurzaam (zero-emission)
- Én een kans voor werkgelegenheid/ondernemerschap voor laagopgeleide jongeren.
- Én een mogelijk platform voor stedelijke cultuur (gepimpte voertuigen)
- Kenmerken: niet duur, geen routes, geen dienstregeling, geen haltes (evt wel terminals), altijd beschikbaar (binnen 200 meter) of snel op afroep, privaat gerund, alleen ingekaderd door overheid voor zover strikt noodzakelijk, evt. wel met facilitering.

Denk bij voertuig o.a. aan:



De volgende mobiliteitsdiensten zijn typisch Bemobi:

- lokaal ritje van huis naar de supermarkt  
– want je bent slecht ter been of het regent
- van huis naar metro- of tramhalte  
- want het is te ver lopen of de bus komt maar eens in het halfuur
- van Park en Walk garage naar de Lijnbaan  
- want een garage in het centrum is te duur en te stressvol
- van P+R naar het huis van je moeder  
- want parkeren voor de deur is moeilijk of duur
- snel even een kilometer verderop worden afgezet  
- want je hebt haast en/of het regent



### ONDERZOEK – WAT WETEN WE NU?

Belangrijkste uitkomstenvan recent uitgevoerd onderzoek door Inno-V:

- In potentie ergens tussen 50.000-100.000 ritten per dag (marktaandeel enkele %)
- In potentie ergens tussen 1000-2000 fulltime bemobi-rijders in R'dam
- In werkelijkheid ligt potentie lager omdat sommige wijken niet genoeg dichtheid hebben. Volop beschikbaarheid is cruciaal. Vooral oude stadswijken kansrijk
- Geen makkelijke business-case, zeker in begin. Ideaal bijbaantje of ongeschoold werk.
- Pilot nodig, moet geld bij. Ook daarna faciliterende en ontzorgende organisatie nodig, incl. enige regulering wil je bijv. Zero-emission van de grond krijgen

## BEMOBI – WAT WILLEN WE?

Zie factsheet voor wat 'bemobi' is.

Kenniscentrum Transurban (IBB, lectoraat stedelijke infrastructuur en mobiliteit) onderzoekt samen met RCI, vakmanstad, gemeente Rotterdam en inno-V aan een nieuw mobiliteitsconcept. Het streven van Transurban is om met een consortium een of meerdere pilots op te starten op het gebied van de voertuigen en/of de mobiliteitsdienst.

Voor deze pilots moeten nog een hoop vragen beantwoord worden.

- Bedrijfskundig: - welke business cases kan je bedenken, hoe krijg je het rond en rendabel? Welke rol kan reclame-inkomsten spelen? Zijn er subsidies? Wat is er aan ondersteuning nodig in een opstartfase? In hoeverre zijn het voertuig en de dienst te scheiden als verschillende ondernemingen? Welke constructies kan je bedenken?
- Ondernemerschap: welke ondernemersvaardigheden zijn vereist, gewenst? In hoeverre kan je werken met laagopgeleide jongeren? Hoe krijg je die zover zelf actief te worden op deze markt? In hoeverre kan je als overheid 'ontzorgen' om ondernemerschap te stimuleren en faciliteren?
- Juridisch: welke diensten mag je nu wel en niet aanbieden onder huidige wetgeving, wat zijn de consequenties voor personeel, de diensten die je aanbied, de tarieven, concurrentie met taxi of OV, mag je mensen oppikken op straat? Mag je zomaar stoppen op straat etc etc. Welke risico's zijn er als je een nieuw voertuig introduceert? Waar krijg je allemaal mee te maken?
- Marktonderzoek: er is al e.e.a. bekend over wensen en eisen van doelgroepen. In hoeverre zijn deze doelgroepen echt te porren voor bemobi? Welke eisen zijn doorslaggevend? Welke prijs zijn ze bereid te betalen? Kunnen mensen zich iets voorstellen bij het concept of is er echt sprake van een latente en nog onbekende vraag? Hoe zet je het bemobi-concept in de markt?
- Vervoerskundig: in hoeverre kan bemobi een aanvulling zijn op het OV? Concurrereet bemobi ook met ontsluitend OV? Zo ja is dat erg, of is het per saldo positief? In hoeverre moet je OV en bemobi integreren? Of da vooral juist niet doen. Welke rol kan bemobi spelen bij mobiliteitsmanagement?
- Techniek: zero-emission = elektrisch? (afgezien van fietsen). Duur? Of is gezien actieradius niet veel ingewikkelds nodig? Accu's verwisselen? Opladen? Hoe kan dit zo goedkoop en eenvoudig mogelijk?

Daarnaast moeten we nog op zoek naar partners die willen investeren in een pilot, of die ons kunnen helpen bij het vinden van partijen die dat willen doen. Ook zijn we op zoek naar partners die ons kunnen helpen bij het beantwoorden van bovenstaande vragen.

NB Verder te concretiseren

### **Kenniscentrum Transurban**

Martijn Schutte en Marc Verheijen

[m.schutte@hro.nl](mailto:m.schutte@hro.nl)

010-2414009

06-24780444