

# Aanbod van deelmobiliteit

De markt van de deelmobiliteit is een nog relatief jonge en kleine markt. De groei ervan is onlosmakelijk verbonden met de opkomst van de smartphone, die het gemakkelijker heeft gemaakt om deelvoertuigen te gebruiken. Hoewel hun activiteiten gelijkaardig zijn, evolueren de actoren van de deelmobiliteit onder sterk verschillende voorwaarden, in functie van het aangeboden vervoermiddel.

## Zware concurrentie in het segment van de deelfietsen

Wat het aanbod van deelfietsen betreft, heerst er een hevige concurrentie. In deze activiteit werden het afgelopen decennium diverse start-ups opgericht, met als eerste ambitie marktaandeel te veroveren, zelfs als dit betekent dat er financiële verliezen worden geleden (met enkele faillissementen tot gevolg).

Om te kunnen overleven, concentreren deze bedrijven zich logischerwijze in de eerste plaats op de zones waar het gebruik van deelmobiliteit hoog is. Bijgevolg is het aanbod in hoofdzaak voorhanden in stedelijke gebieden met een hoge bevolkingsdichtheid, waar deelmobiliteit het bestaande aanbod kan aanvullen, een antwoord kan bieden op de congestieproblemen of zelfs kan inspelen op het gebrek aan ruimte om een eigen fiets thuis te stallen.

< Meer weten over [de verschillende systemen van deelmobiliteit?](#) >

## Een economisch model dat nog in de steigers staat

Met name wegens de hevige concurrentie die woedt tussen de talrijke spelers op de markt (Bue-bike, TIER, Donkey Republic, Dott...), lijkt het erop dat het economische model van de sector nog niet is gevonden.

De actoren van de deelmobiliteit hebben dan ook te lijden onder de vergelijking met andere 'geüberiseerde' sectoren<sup>1</sup>, die klanten en professionals met elkaar in contact brengen via een digitaal platform. De deelfietsbedrijven beperken zich echter niet

---

<sup>1</sup> Bijvoorbeeld het hotelwezen (Airbnb, Booking.com) of de leveringsdiensten.

louter tot de ontwikkeling van een digitaal platform: er zijn investeringen nodig om de fietsvloot aan te kopen, ergens te stockeren en te onderhouden. De werkingskosten zullen overigens verschillen naargelang van het ingevoerde deelfietsstelsel. Voor de 'back-to-one'- en 'back-to-many'-systemen is het nodig op diverse plaatsen in de geografische zone stallingen te bouwen. Het 'free-floating'-stelsel en, opnieuw, het 'back-to-many'-stelsel, van hun kant, impliceren niet te verwaarlozen kosten om de fietsen binnen de bediende geografische zone efficiënt te recupereren en te verspreiden.

Het gebrek aan inzicht in de kosten die de deelfietsactiviteit met zich meebrengt en de verwarring met de andere sectoren hebben mogelijk geleid tot hoge financiële verwachtingen bij de overheid, die hoopt voordeel te halen van de door deze activiteit gegenereerde inkomsten<sup>2</sup> en tegelijk ervoor pleit dat deze deeldiensten beschikbaar zijn voor een even aantrekkelijke prijs als die van het openbaar vervoer. De heffing van retributies of andere taksen heeft echter, in combinatie met een btw van 21% (tegenover 6% voor de openbaarvervoeraanbieders), een invloed op de tarifiering die de actoren van de deelmobiliteit aanbieden.

Zoals in elke privé-onderneming is het voor de operatoren belangrijk een voldoende aantrekkelijke prijs voor de gebruiker te bepalen en er tegelijk voor te zorgen dat hun kosten gedekt zijn en dat er, althans op termijn, een marge (winst) kan worden gegenereerd. De tarieven die de operatoren toepassen, verschillen naargelang van het stelsel (dagelijkse gebruiksgraad van de deervoertuigen, werkingskosten die met name verband houden met de herverdeling van de fietsen over de stations, bedrag van de oorspronkelijke te recupereren investering enz.). In het kader van een 'back-to-one'-stelsel zal het dagelijkse aantal gebruikers per voertuig bijvoorbeeld laag zijn, maar zullen ook de werkingskosten laag zijn omdat elke gebruiker de fiets naar zijn plaats van vertrek moet terugbrengen.

In het algemeen ziet het ernaar uit dat het met de prijzen die momenteel worden gehanteerd voor het gebruik van een deelfiets niet mogelijk is geweest een voldoende hoge rentabiliteitsdrempel te bereiken. De actoren van de deelmobiliteit zijn dan ook

---

<sup>2</sup> Deze heffingen van de overheid kunnen uiteraard worden gerechtvaardigd, hetzij om de door die voertuigen ingenomen plaats (en soms veroorzaakte wanorde) in de openbare ruimte te compenseren, hetzij vanuit een bredere herverdelingslogica.

verplicht om andere bronnen van financiering of van inkomsten te vinden om te kunnen overleven.

In sommige steden, bv. in Brussel met Villo! (dat wordt beheerd door het bedrijf JCDecaux), werden de deelfietssystemen gedeeltelijk via reclame gefinancierd. Deze financieringswijze is echter niet overal interessant<sup>3</sup> en lijkt een minderheid te gaan vormen. Als de overheden van oordeel zijn dat deelmobiliteit nuttige mobiliteitsoplossingen aanreikt aan de gemeenschap, kunnen ze er ook voor kiezen aan de financiering van die activiteiten bij te dragen, door subsidies toe te kennen.

### **Naar meer marktregulering?**

Nu heel wat stemmen opgaan om de overheidsfinanciën beter te beheersen, is het echter belangrijk dat de eventuele toegekende subsidies worden gekoppeld aan de relevantie van de voorgestelde projecten (in functie van de context, van de systemen die het best aangepast zijn aan de soorten verplaatsingen die binnen de betrokken geografische zone worden gedaan...) en dat de naleving van diverse criteria, bv. op het vlak van duurzaamheid, er als voorwaarde aan wordt verbonden.

De meeste actoren die in het kader van dit artikel werden bevraagd, zijn overigens voorstander van een marktregulering, met een beperkt aantal concurrenten in functie van de omvang van het grondgebied - wat de aanwezige operatoren in staat zou moeten stellen meer inkomsten te genereren en meer investeringen te doen. Voor de overheden vergemakkelijkt de toekenning van concessies aan een beperkt aantal actoren de interacties en kan ze ook gepaard gaan met openbaardienstverplichtingen met als doel een dekking van de diensten over het ganse grondgebied te garanderen, waardoor aldus een beperking tot de meest winstgevende zones wordt vermeden<sup>4</sup>. Omgekeerd moedigt een zekere concurrentie de operatoren ertoe aan een kwaliteitsvolle dienstverlening en een aantrekkelijke prijs aan te bieden om zich te onderscheiden.

Een alternatieve vorm van subsidiëring zou erin bestaan dat de openbaarvervoeroperatoren zelf een activiteit inzake deelmobiliteit opstarten om zo een mix van mobiliteitsoplossingen aan te bieden, zoals het geval was met Blue-bike

---

<sup>3</sup> De verwachte reclame-inkomsten moeten voldoende zijn om het systeem te kunnen financieren, wat bijvoorbeeld in de kleine steden moeilijker is.

<sup>4</sup> Doordat de aanwezigheid in sommige wijken met een kleinere vraag elders wordt gecompenseerd.

(in het leven geroepen door de NMBS in 2011). Over de voordelen van een dergelijke ontwikkeling zijn de meningen verdeeld. In dit verband zij alleen opgemerkt dat het moeilijker is een netwerklogica toe te passen wanneer de (private of openbare) operatoren verschillen naargelang van de geografische zone. Wanneer deelmobiliteit immers in een netwerklogica past, wordt ze gebruikt als een radertje binnen een geheel van multimodale verplaatsingen over een langere afstand. Hoe gemakkelijker die verschillende vervoermiddelen kunnen worden gecombineerd, hoe meer ze zullen worden gebruikt.

Op zijn minst blijkt toch een goede samenwerking met de overheden van primordiaal belang voor het succes van de deelmobiliteitoperatoren. De inpassing van deelmobiliteit in de multimodale systemen kan zich voltrekken door ze te integreren in de MaaS-toepassingen, of door de versterking van de akkoorden tussen openbare en private actoren, naar het voorbeeld van het partnerschap tussen de NMBS en Cambio, waardoor dit laatste bedrijf in tal van stations doorheen het land autodeelstations kon oprichten.

De ontwikkeling van de MaaS-platformen (Mobility as a Service) kan ook bijdragen tot het succes van deelmobiliteit. Dit vergt evenwel inspanningen op het vlak van standaardisering en interoperabiliteit van de gegevens. Bovendien moeten de MaaS-platformen uit hun activiteit ook een winstmarge kunnen genereren, wat de marge van de privé-operatoren evenzeer dreigt te verminderen.

## En de deelauto?

Het vraagstuk van de marktregulering is momenteel minder aan de orde voor de operatoren die actief zijn in autodelen. Het aantal deelauto's blijft immers vrij laag, van een orde van ca. 5000 voertuigen in België. Net als voor de fiets biedt de aanwezigheid van meerdere actoren die verschillende systemen aanbieden ('back-to-one' voor Cambio, 'free-floating' met Poppy bijvoorbeeld) aan de gebruikers de mogelijkheid om het systeem te gebruiken dat het best bij hun verplaatsingsbehoefte aansluit.

In Luxemburg werd in 2022 een nationale autodeelstrategie ingevoerd, waarmee de Luxemburgse regering met name stedelijke ruimte hoopt vrij te maken (dankzij de vermindering van het aantal particuliere

voertuigen en dus van de nodige parkeerruimte), de congestie wil beperken en vervuilende uitstoot wil verminderen.

Voor de autodeeloperatoren blijkt het ook moeilijk om buiten de stadscentra rendabel te zijn. De stedelijke 'lintbebouwing' die in het verleden in België werd toegepast, en die de spreiding van woningen langs de wegen in de hand werkte, bemoeilijkt nog het gebruik van deelauto's (en ook van het openbaar vervoer): uit enquêtes komt naar voren dat de autodelers niet bereid zijn een afstand van meer dan 500 meter af te leggen om naar hun voertuig te gaan.

### **De toekomst is een onbeschreven blad**

Zoals blijkt uit deze beknopte analyse, is de toekomst van de deelmobiliteit nog niet uitgestippeld. Het komt de openbare besluitvormers toe een kader af te bakenen dat (al dan niet) het evenwicht garandeert tussen rentabiliteit en dienstverlening aan de bevolking en dat deze problematiek tegelijk ook inpast in een algemenere mobiliteitsvisie.

In dit opzicht vormt de relatief recente invoering, in het kader van de woon-werkverplaatsingen, van een mobiliteitsbudget waar deelmobiliteit deel van uitmaakt een hefboom voor de verdere groei van dit systeem. Er moet voor worden gezorgd dat het mobiliteitsbudget gebruiksvriendelijk is voor alle betrokken actoren (werkgevers, werknemers en deelmobiliteitoperatoren). Volgens sommige actoren is er op het terrein momenteel weinig duidelijkheid over de manier waarop het mobiliteitsbudget kan worden gebruikt om de via deelmobiliteit afgelegde trajecten te financieren.

< Meer weten over [de voordelen van deelmobiliteit?](#) >

## Noot aan de geïnteresseerde lezer

*Het dossier over deelmobiliteit waar het voorliggende artikel deel van uitmaakt, past binnen de studie- en documentatieopdracht van het secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven. Het kwam tot stand op basis van recente inzichten uit de literatuur en van gesprekken die het secretariaat voerde met deskundigen ter zake uit binnen- en buitenland.*

*De buitenlandse deskundigen zijn de heren Ronald Haverman (de oprichter en bedenker van de OV-fiets in Nederland) en Robert Ophoff (socioloog-mobiliteitsexpert bij XTNT die zijn thesis wijdde aan de relatie tussen deelmobiliteit en vervoersarmoede). De andere deskundigen zijn zowel deelmobiliteitsaanbieders (de dames Zara Hublet en Lévy Ducé van Mpack, mevrouw Emily Muhr van Cambio, en de heren François-Xavier Giraud van TIER, Stefaan Butaye en Bram Dousselaere van Blue-bike en Jérôme Blanchevoye van JCDecaux – uitbater van Villo! in Brussel en Li bia Vélo in Namen) als vertegenwoordigers van kennisinstellingen (de heren Christophe Pauwels van de fod Mobiliteit en Vervoer, Wout Baert van Fietsberaad Vlaanderen en Eric Cornelis, professor aan de universiteit van Namen) en van belangenverenigingen (de dames Jasmine Fiasse van Provélo en Florine Cuignet van de GRACQ, de heren Luc Goffinet van de GRACQ, Thomas Deweer van de Fietsersbond, Jeffrey Matthijs van Autodelen.net).*

*Het secretariaat bedankt al deze personen voor hun leerrijke bijdragen dankzij welke dit dossier tot stand kon komen. Het secretariaat blijft wel als enige verantwoordelijk voor de inhoud ervan.*

*Meer weten over de inhoud van de gevoerde gesprekken? Klik op de weblinken onder de namen van de deskundigen.*