

Achtergrond Autodelen

Bard van de Weijer ging van diesel naar deelauto. Een goede zet?

Goedkoop, makkelijk en goed voor het milieu: autodelen is de toekomst, als je de mobiliteitsexperts mag geloven. Bard van de Weijer nam de proef op de som en zette zijn auto op Marktplaats. Is dat een aanrader?

[Bard van de Weijer](#) 28 oktober 2019, 15:00



Bard van de Weijer meldde zich aan bij diverse deeldiensten, zoals Car2Go. Beeld Ivo van der Bent

Als je wilt afvallen, neem een hond. Aan deze volkswijsheid kan een hedendaags equivalent worden toegevoegd: als je wilt afvallen, ga autodelen. Autodelen is de nieuwe mantra van mobiliteitszieners en *smart mobility*-types. De moderne burger, stellen zij, heeft bezit ingeruild voor toegang. In plaats van een eigen auto voor de deur zoekt de autodeler een vervoermiddel dat past bij de behoefte van dat moment.

Klinkt goed, maar autodelen begint alvast met een fiks nadeel: de wagen staat dus niet meer voor de deur. Meestal vind je hem een paar straten verderop en soms (altijd als het regent) een paar kilometer verderop. Dus dat wordt wandelen of fietsen bij elk autoritje. Daar val je wel lekker van af, net als van het uitlaten van de hond.

Autodelen is goedkoper dan er zelf een hebben, zeggen experts. Want een eigen auto is schreeuwend duur: wegenbelasting, afschrijving, onderhoud, brandstof, verzekeringen – je bent zo honderden euro's per maand verder. Wie autodeelt, deelt ook de kosten en daarmee is autodelen goed voor de portemonnee. Verder knappen milieu, klimaat en leefbaarheid in de stad ervan op. Autodelen, zo lijkt het, maakt van iedereen een winnaar. Geen wonder dat het fenomeen *the next big thing* is in mobiliteitsland.



Beeld Ivo van der Bent

Dat dit soort – voorlopig kleinschalige – initiatieven zich als eerste in de grote stad openbaren, is verklaarbaar: daar is de ruimte schaars en kostbaar, weet iedereen die weleens heeft geprobeerd zijn auto in de binnenstad van Amsterdam te parkeren. Landen op de maan is eenvoudiger. En vaak goedkoper.

Vooraf jongeren in de grote stad zouden vanwege de kosten minder snel een auto kopen. Dus ruiken mobiliteitsdiensten hun kans, stelt het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) in een rapport over ‘Mobility as a Service’ (MaaS, in normaal, maar lelijk Nederlands: moderne mobiliteitsoplossingen) dat in september verscheen. MaaS kan leiden tot ‘het verminderen van de dominantie van de eigen auto’, aldus het KiM. Anders gezegd: na ruim een eeuw begint de hegemonie van de automobiel af te brokkelen.



Beeld Ivo van der Bent

In de stad waar ik woon – toevallig dezelfde waar parkeren 7,50 euro per uur kost – wordt hard gewerkt aan het terugdringen van die dominantie. De burger kan er inmiddels kiezen uit talloze autodeeldiensten. Van Fetch, Car2Go en Greenwheels tot ConnectCar en SnappCar. Het gemeentebestuur ziet autodelen als een oplossing voor veel van de ruimteproblemen en wil 2.500 elektrische deelauto's hebben. Ultieme hoop: dat inwoners hun (tweede) auto wegdoen.

Van stinkdiesel naar deelauto

Mijn gezin – in alle eerlijkheid vooral ikzelf – wilde de moderne tijd graag betreden. Dat werd tijd, want de familieauto was een oude stinkdiesel, die weliswaar puik reed, tamelijk zuinig was en een zee aan ruimte bood, maar die bij vader geregeld het schaamrood op de kaken bracht als er bij het invoegen op de snelweg weer eens een flinke rookpluim in de achteruitkijkspiegel verscheen.

Vorig jaar besloot ik na de vakantie dat het genoeg was en zette de auto op Marktplaats, voor een – dacht ik – vriendenprijsje. Daar dacht Marktplaats anders over: geen hond wilde hem hebben, ook niet na diverse prijsverlagingen en steeds wervender tekstjes. Diesel is uit, ervoer ik op pijnlijke wijze.

Toen reed de voorzienigheid de gezinsauto binnen, in de vorm van een verhuisbusje dat mijn geparkeerde voertuig over het hoofd zag. Resultaat: achterklep en een deel van het dak verkreukeld. De chauffeur liet een keurig briefje achter op de zijruit, waarop de auto total loss werd verklaard. De verzekeraar keerde een bedrag uit dat zelfs iets boven de vriendenprijs lag.

Een uitgelezen moment om de wereld van het autodelen te betreden. Dus zit ik op een zonnige voorjaarsdag aan tafel te werken aan een plan om het idee ook financieel te schragen. De 500 euro die de voormalige gezinsauto kostte (alleen de wegenbelasting was al 150 piek), wordt voortaan maandelijks in een autodeelfonds gestort. Uit dat fonds betalen we dan de SnappCars, Fetch-auto's, treinritjes en Ubertochtjes die we anders met de gezinsauto gemaakt hadden. Ik maak een logboek voor alle ritjes om te zien hoeveel geld we overhouden.



Beeld Ivo van der Bent

Er ligt meer financieel voordeel in het vershiet, constateer ik tevreden: de parkeerplek in onze garage komt immers vrij en die kan – als het project een succes is – verhuurd worden aan minder moderne buurtgenoten.

Helemaal kostenneutraal verloopt de operatie niet: bij het afsluiten van een abonnement op Greenwheels wordt een reservering van 225 euro op de creditcard gedaan, om het bedrijf te

verzekeren tegen wanbetaling. Hoewel begrijpelijk, vind ik dat een onaardig begin en volgens mij onnodig: andere autodeelbedrijven doen dit niet.

Om de gezinsmobiliteit te garanderen, meld ik me verder aan bij Fetch, Car2Go, SnappCar, NS, Uber (die app had ik eerder om principiële redenen verwijderd, maar zet ik terug voor de goede zaak en uit opportunistische motieven), Greenwheels dus, GetDrive (ook een taxi-app) en Citymapper, een handige ov-app. Een brede waaier aan MaaS staat me toe te glimmen: hiermee moet het lukken het gezin mobiel te houden.

Wel jammer dat er nog geen verzamelapp bestaat waarin je al deze diensten kunt onderbrengen en die in één keer een overzicht geeft van de *free floating*-deelauto's in de buurt. Nu moet ik voor elk ritje alle apps nalopen. Of in de bewoordingen van het KiM: 'Er is een mismatch tussen de door experts genoemde kenmerken van MaaS en de door potentiële gebruikers gezochte kenmerken.'

De eerste keer

Onze eerste echte autoloze verplaatsing is in mei. We willen naar de bioscoop in het westelijke deel van de stad. Te ver om te fietsen (we hebben geen zin) en met de tram moeten we te vaak overstappen (we hebben geen zin). Normaal pakken we dan de auto, nu kiezen we voor een elektrische deelauto van Fetch. Het voordeel van dit systeem is groot: je pikt een auto op in de buurt en kunt hem overal in de stad weer achterlaten, waarna een andere gebruiker hem weer kan meenemen – zonder parkeerkosten. Wel jammer dat ik vandaag 500 meter moet lopen naar de dichtstbijzijnde auto. De kosten vallen mee: twee keer een tientje; minder dan we kwijt waren geweest aan parkeren en diesel. De eerste besparing is binnen.

Enkele dagen later breng ik mijn oudste zoon en zijn moeder 's avonds naar een theatervoorstelling in Almere. Per Greenwheels, omdat deze auto's vooraf gereserveerd kunnen worden en je dus verzekerd bent van transport. Milde opwinding maakt zich van me

meester als ik de hoek om loop en de auto daadwerkelijk op me staat te wachten. Dit is dus de moderne tijd!

Wanneer ik de snelweg opdraai en de voorruit wil schoonmaken met de ruitenwissers, openbaart de moderne tijd zich opnieuw: de ruitenwissers blijken gejat en de stalen armpjes knarsen narrig over de ruit, waarbij het schuim het zicht inmiddels ernstig heeft verslechterd. Ik meld het euvel bij de helpdesk en voel me een beetje schuldig omdat het mijn eerste rit is. Die rit, anderhalf uur huur en 35 kilometer, kost 15 euro. Het bedrag moet ik zelf uitrekenen omdat de app nergens de totaalprijs vermeldt – wat dan weer heel ouderwets voelt.

Weer een paar dagen later moet ik in alle vroegte op Schiphol zijn, eerder dan het ov opstart. Als calculerende autodeler maak ik een afweging: Uber, GetDrive of los ik het anders op? Een Uber kost ongeveer 33 euro, schat de app, enkele reis. Maar sinds een tijdje kun je met Car2Go ook parkeren op Schiphol, tegen een toeslag. Kost uit en thuis 30 euro, terwijl ik dicht bij de terminal parkeer (normaal gesproken 40 euro per dag).

Na een weekje concludeer ik dat ‘het verminderen van de dominantie van de eigen auto’ niet eens zo lastig is en dat ik de auto eigenlijk maar weinig gebruik. De eerste ritjes optellend en extrapolierend naar een maandgemiddelde, kom ik tot de conclusie dat autodelen inderdaad goedkoper is: ik houd misschien wel 200 euro over. Ook van het legeparkeerpleksyndroom is geen sprake: ik weet altijd een voertuig te vinden dat ‘past bij mijn behoefte van dat moment’.

Langere ritten

Maar dan volgen een paar langere ritten. We moeten voor familie geregeld naar het oosten van het land. Een retourtje met het ov kost het gezin al snel 70 euro. Dat vind ik te gortig, ook omdat de reis bijna twee keer zo lang duurt als met de wagen. Ook nu biedt autodelen uitkomst, in de vorm van SnappCar: met dit systeem leen je een auto van een particulier. Bijvoorbeeld een Saab 9-3 voor 30 piek per dag. Of een enorme Chrysler Grand Voyager voor 40 euro. Ik reserveer kostenbewust een Fiat 500. De eigenaar blijkt iemand te zijn die ik ken van de vrijwilligersbieb in de buurt en bij het ophalen van de auto kletsen we gezellig bij: een onverwachte plus van autodelen.

Maar al snel blijkt SnappCar verre van goedkoop: er komt van alles bij. Zo bedraagt mijn eigen risico 1.200 euro. 500 durf ik wel aan, maar dit vind ik te veel, want misschien is de eigenaar wel een oplichter (ik wist nog niet dat het een kennis was) en schuift hij me allerlei deukjes in de schoenen. Afkopen dus. Kost 15 euro. Dan is er een kilometerprijs van 1,25 euro die gaat lopen boven de 150 vrije kilometers. Dat tikt nogal aan en uiteindelijk ben ik 87 euro kwijt aan huur, exclusief 30 euro brandstof. Bizar veel vind ik, zeker omdat het nageslacht, 11 en 14 jaar, opgevouwen achterin zit.



Beeld Ivo van der Bent

Na een tijdje merk ik dat we best vaak dit soort langere ritten maken, zowel in tijd als in afstand. Juist dan blijkt autodelen minder voordelig. En ook niet altijd even handig. Zoals de keer dat we naar Goor in Twente rijden met een elektrische Fetch. Een van de twee openbare laadplekken in het dorp is onbereikbaar vanwege een kermis, bij de andere staat op de ene plaats een Opel Meriva (op benzine), op de andere ligt een berg vuilnis. Met wat gewurm kan ik de auto aan de paal hangen om stroom te tanken voor de rit terug naar Amsterdam. Totale huurkosten: 60 euro.

Mijn aanvankelijke optimisme over de financiële kant van de zaak begint te smelten als een Alpengletsjer. Sterker, na twee maanden is het autodeelpotje zo goed als leeg.

Stickers, status en illusies

Ik tel mijn knopen: autodelen blijkt voor ons nauwelijks goedkoper dan een eigen auto, die niet bestickerd is met Greenwheelslogo's of olijke Car2Go-plakkers – een van de grote nadelen van autodelen, vind ik. Want statusverhogend zijn die stickers bepaald niet. Ik vind het kinderachtig van mezelf, maar het voelt alsof zo'n sticker tegen andere weggebruikers zegt: hallo mensen, deze gast kan zelf geen auto betalen! En *by the way*, ik zou maar opletten als-ie gaat invoegen, want déél-tijd-rijder.

Natuurlijk is het een marketingillusie, zorgvuldig geconstrueerd door autofabrikanten, maar een eigen auto geeft ook het idee iets te zeggen over wie je bent. Net zoals een boekenkast en platenverzameling bezoekers vroeger iets vertelden over de persoonlijkheid van hun gastheer. Zelfs onze oude stink-BMW had voor mijn gevoel meer status dan de anonieme leenauto's die hem vervingen.

En – merk ik steeds meer – een eigen auto biedt toch de illusie van vrijheid. Hij staat altijd klaar, dag en nacht. Willen we naar Parijs, dan gáán we naar Parijs. Voor een paar tientjes diesel kun je met je lief een croissantje eten in Le Marais. Al deden we dat natuurlijk nooit.

Carlo van de Weijer, *smart mobility*-expert aan de TU Eindhoven (geen familie trouwens), herkent het gevoel. 'De auto beantwoordt te goed aan de reptielenbrein: hij biedt vrijheid, bescherming en de mogelijkheid te vluchten', zegt hij. 'We kennen impliciete, al dan niet terechte voordelen toe aan het eigenautobezit.'

Niet dat deelauto's geen voordelen hebben, zegt hij. Ze kunnen bijvoorbeeld prima dienen ter vervanging van de tweede auto. Ook zakelijk delen, zoals start-up Amber doet, kan voordelen opleveren, zegt hij. 'Maar al met al zal het geen groot deel van het personentransport oplossen.'

Van mijn aanvankelijke enthousiasme is twee maanden later niet veel over. Ik betrap mezelf erop dat ik 's avonds steeds vaker zit te kijken op Gaspedaal.nl, glurend naar het glanzende aanbod. Mijn vriendin ziet het ook en informeert of het autodelen misschien toch niet zo goed bevalt. Na mijn aanvankelijke ontkenning ('Ik vind het leuk om te kijken wat er te koop is') moet ik toegeven dat ik liever weer een eigen auto heb. Ze glimlacht en zegt dat ze het begrijpt. Niet veel later zit ik uit te rekenen wat dat gaat kosten.

Om een sluimerend schuldgevoel te temperen, zoek ik ook naar elektrische privateleaseauto's – want beter voor het klimaat. De nieuwe Opel Corsa-e lijkt me wel wat. Ziet er aardig uit, is niet vreselijk duur, kan een flink eind op een acculading. Maar zodra ik het idee voorleg aan mijn vriendin, gnuift ze: 'Je denkt toch niet dat ik in een Opel *Corsa* ga rijden?' Een jongetjesauto vindt ze het. Daarin word je niet serieus genomen.

Een Opel klinkt toch een beetje als Kia. Of Hyundai. Of godbetert Greenwheels.

BMW, Tesla of Mercedes klinkt beter, oordeelt mijn reptielenbrein. Na een berekening van de meest optimistische soort, concludeer ik dat we een tweedehands C-klasse kunnen rijden voor ongeveer 450 euro in de maand. Dat is bijna evenveel als we de afgelopen maanden hebben uitgegeven aan het deexperiment. Voor het gemak vergeet ik maar even de opbrengsten van de parkeerplaats die we kunnen verhuren als we blijven autodelen en toon ik mijn vriendin een fraai model dat te koop staat in Breukelen. Doe maar, zegt ze binnen tien seconden. Twee dagen later is een proefrit gemaakt en de auto gekocht. Over een week kunt u hem ophalen, zegt de verkoper.

Dat ophalen gebeurt op de heetste dag in de geschiedenis van het land. De reis gaat per trein en de laatste anderhalve kilometer vanaf het station wandel ik in de verzengende zon richting de showroom, gutschend van het zweet. Dit zal voorlopig de laatste lange wandeltocht naar mijn auto zijn, bedenk ik. Straks staat-ie gewoon weer voor de deur.

Misschien toch die hond maar nemen