



# Maatwerkadviezen ZZP en MKB ondernemers

---

## Eindverslag

Uitgevoerd in opdracht van:



Gilze, 25 januari 2022



|          |                           | Blz.      |
|----------|---------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Introductie</b>        | <b>2</b>  |
| <b>2</b> | <b>Doelstelling</b>       | <b>3</b>  |
| <b>3</b> | <b>Toelichting aanpak</b> | <b>4</b>  |
| <b>4</b> | <b>Resultaten</b>         | <b>9</b>  |
| <b>5</b> | <b>Leerervaringen</b>     | <b>12</b> |
| <b>6</b> | <b>Aanbevelingen</b>      | <b>14</b> |

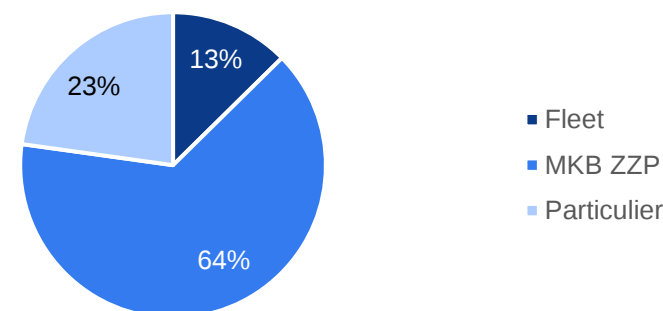
# 1 Introductie



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Uit vooronderzoek uitgevoerd door ISG Consultancy in Tilburg en uit diverse andere onderzoeken komt naar voren dat ZZP'ers en MKB- ondernemers nog maar moeizaam de overstap naar elektrische bestelwagens maken.
- Deze ondernemers zijn een moeilijk bereikbare doelgroep, omdat zij over het algemeen weinig aansluiting hebben bij zakelijke netwerken, zoals branche- en ondernemersverenigingen, en beperkt gebruik maken van vakinhoudelijke webinars, evenementen etc.
- Een groot gedeelte (in Tilburg: 64%, in Eindhoven 67%) van de rijdende bestelwagens is in bezit van deze ZZP'ers en MKB'ers. Zij zijn dus belangrijk in de transitie naar meer duurzaam vervoer en bij de invoering van nul-emissiezones.
- Een op deze ZZP- en MKB-ondernemers gerichte aanpak kan de ingroei van elektrische bestelwagens versnellen.

Verdeling bestelwagens naar eigenaar Tilburg



## 2 Doelstelling



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Voor de gemeenten Tilburg en Eindhoven is met ondersteuning van SPES een aanpak ontwikkeld en getest voor de inzet van een stadslogistiek makelaar die TCO-maatwerkadviezen geeft om een impuls te geven aan de groei van elektrische bestelauto's voor de ZZP'ers en het kleine MKB.
- De TCO-maatwerkadviezen zijn gericht op de gebruikskosten (TCO), praktische inzetbaarheid en invoering van de nul-emissie zones vanaf 2025.
- Het projectdoel is het betrekken & activeren van de moeilijk bereikbare doelgroepen in de transitie naar Zero Emissie Stadslogistiek, te weten het MKB en de ZZP'ers, en hen te stimuleren om nu al (ruim voor de ingangsdatum van de zones) de overstap naar elektrische bestelwagens te maken.
- Op basis van dit project en de leerervaringen kan een (landelijke) aanpak ontwikkeld worden om ZZP'ers en kleiner MKB te helpen bij de investeringskeuzes gericht op emissievrije stadslogistiek.
- Voor het bereiken van de ondernemers (bijv. via een propositie) wordt gebruik gemaakt van de landelijke inzichten (storylines) die opgedaan zijn vanuit recent onderzoek van de Topsector Logistiek.

### 3 Toelichting aanpak



SPRANGERS COMMUNICATIE

De aanpak bestaat uit de volgende bouwstenen:

A Quick scan bestelwagenmarkt in Tilburg en Eindhoven:

*Aan de hand van RDW en KvK datagegevens is de bestaande bestelwagenmarkt op eigenaar niveau in kaart gebracht. Met deze gegevens is tevens het aandeel bestelwagens bij MKB'ers en ZZP'ers bepaald. Dit is een momentopname.*

B Ontwikkelen van gerichte propositie aan de doelgroep (met medewerking van Sprangers Communicatie).

C Ontwikkelen benaderingswijze (strategie):

- Top down: fysieke benadering (bezoeken en afspraken) van MKB en ZZP.
- Bottom up: via gemeente (bv accountmanagers en beleidsmedewerkers).

D Ontwikkeling van het maatwerkadvies:

- Tool ISG voor praktische haalbaarheid.
- TCO-tool Panteia voor financiële haalbaarheid.

E Rapportage/monitoring (voorliggende rapportage):

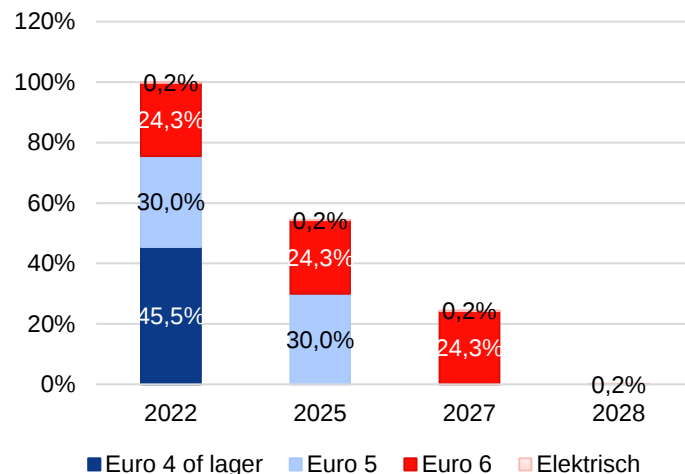
- Voorliggend eindverslag.

## A Quick scan voertuigkenmerken ZZP'ers en MKB

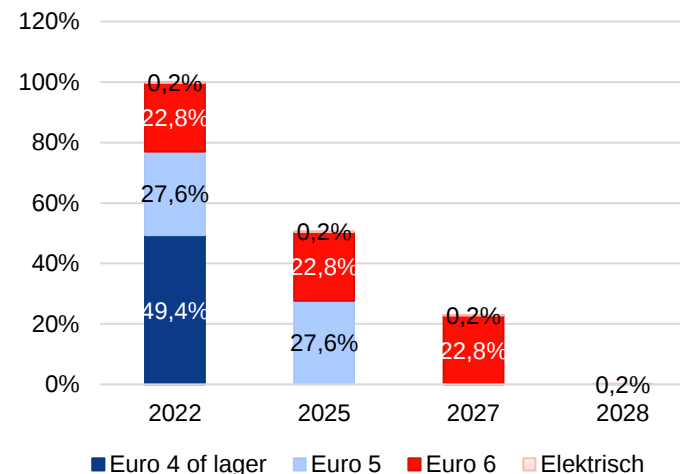


SPRANGERS COMMUNICATIE

Tilburg: toegang tot zone



Eindhoven: toegang tot zone



- Tilburg: 6.653 bestelwagens bij ZZP en MKB
- **Ruim 45% Euro 4 of lager > geen toegang zone vanaf 2025**
- Ruim 30% is Euro 5
- Ruim 24% is Euro 6
- **Slechts 0,2% is elektrisch**

- Eindhoven: 6.654 bestelwagens bij ZZP en MKB
- **Ruim 49% Euro 4 of lager > geen toegang zone vanaf 2025**
- Bijna 28% is Euro 5
- Bijna 23% is Euro 6
- **Slechts 0,2% is elektrisch**

## B Propositie



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Met medewerking van Sprangers Communicatie en in lijn met de landelijke door Topsector Logistiek ontwikkelde storylines voor het benaderen van de markt is een propositie ontwikkeld die inspeelt op de behoeften van de doelgroep.
- O.a. via direct mails, inzet van Social Media en advertorials kunnen de proposities gebruikt worden om de interesse van ZZP'ers en MKB'ers te wekken en in contact te treden met de stadslogistiek makelaar.

### Klaar voor de toekomst?



Bekijk of een elektrische bestelwagen voor u interessant is!

Beste ondernemer in Tilburg,

De impact van klimaatverandering is aanzienlijk en de noodzaak daar iets aan te doen is groot. Dat is een opgave voor ons allemaal. Een van de onderdelen uit het klimaatakkoord is om de uitstoot van broeikasgassen terug te dringen. Hiervoor zullen zo'n 30 tot 40 grote steden in Nederland vanaf 2025 nieuwe milieuzones instellen, waarbij alleen nog bestelwagens zonder uitstoot deze zone in mogen. Ook Tilburg zal zo'n zone instellen binnen het gebied van de ringbanen.

We zijn ons ervan bewust dat deze ambitie voor jou als ondernemer nogal wat inhoudt. En dat het vragen bij je oproept. Wat betekent dit voor mij in de praktijk? Wat kost emissievrij rijden? Waar kan ik met vragen terecht? Zijn er auto's die passen bij het werk dat ik doe? Zijn er subsidiemogelijkheden? Wat zijn de voordelen?

De Gemeente Tilburg wil ondernemers graag helpen bij de overgang naar emissievrij rijden. Daarom bieden we je een kosteloos adviesgesprek op maat aan. Een onafhankelijk expert helpt je graag verder en kan je alles vertellen over de mogelijkheden, subsidies en een kostenvergelijking. Voor het adviesgesprek betaal je dus niets!

### Interesse?

Meld je aan via de Gemeente Tilburg via ... of rechtstreeks via onafhankelijk expert Ivo Santeagoets van ISG Consultancy via [advies@isgconsultancy.nl](mailto:advies@isgconsultancy.nl).

Benieuwd hoe andere ondernemers de overstap naar emissievrij rijden hebben ervaren? Diverse ondernemers in Tilburg zijn al overgestapt naar een elektrische bestelwagen. Vraag ons naar ervaringen van je collega-ondernemers en ontdek hoe enthousiast zijn. We brengen je graag in contact met ze.

Een gezonde binnenstad is voor iedereen. Emissievrij rijden, klaar voor de toekomst!

Dit project wordt ondersteund door Gemeente Tilburg, Buck Consultants International, ISG Consultancy, Sprangers Communicatie en SPES



### Klaar voor de toekomst?



Bekijk of een elektrische bestelwagen voor u interessant is!

Beste ondernemer in Eindhoven,

De impact van klimaatverandering is aanzienlijk en de noodzaak daar iets aan te doen is groot. Dat is een opgave voor ons allemaal. Een van de onderdelen uit het klimaatakkoord is om de uitstoot van broeikasgassen terug te dringen. Hiervoor zullen zo'n 30 tot 40 grote steden in Nederland vanaf 2025 nieuwe milieuzones instellen, waarbij alleen nog bestelwagens zonder uitstoot deze zone in mogen. Ook Eindhoven zal zo'n zone instellen per 1 januari 2025.

We zijn ons ervan bewust dat deze ambitie voor jou als ondernemer nogal wat inhoudt. En dat het vragen bij je oproept. Wat betekent dit voor mij in de praktijk? Wat kost emissievrij rijden? Waar kan ik met vragen terecht? Zijn er auto's die passen bij het werk dat ik doe? Zijn er subsidiemogelijkheden? Wat zijn de voordelen?

De Gemeente Eindhoven wil ondernemers graag helpen bij de overgang naar emissievrij rijden. Daarom bieden we je een kosteloos adviesgesprek op maat aan. Een onafhankelijk expert helpt je graag verder en kan je alles vertellen over de mogelijkheden, subsidies en een kostenvergelijking. Voor het adviesgesprek betaal je dus niets!

### Interesse?

Meld je aan via de Gemeente Eindhoven via ... of rechtstreeks via onafhankelijk expert Ivo Santeagoets van ISG Consultancy via [advies@isgconsultancy.nl](mailto:advies@isgconsultancy.nl).

Benieuwd hoe andere ondernemers de overstap naar emissievrij rijden hebben ervaren? Diverse ondernemers in Eindhoven zijn al overgestapt naar een elektrische bestelwagen. Vraag ons naar ervaringen van je collega-ondernemers en ontdek hoe enthousiast zijn. We brengen je graag in contact met ze.

Een gezonde binnenstad is voor iedereen. Emissievrij rijden, klaar voor de toekomst!

Dit project wordt ondersteund door Gemeente Eindhoven, Buck Consultants International, ISG Consultancy, Sprangers Communicatie en SPES



## C Benaderingswijze



SPRANGERS COMMUNICATIE

- De logistiek makelaar benadert MKB en ZZP-ondernemers op 2 manieren:
  - Top down: een proactieve benadering, telefonisch of fysiek, om in contact te komen met de ondernemer. De afspraak voor het maatwerkadvies wordt ingepland of vindt direct plaats (in geval van een fysiek eerste bezoek aan de ondernemer).
  - Bottom-up: ondernemers die zelf contact zoeken, al dan niet via de Gemeente, om meer informatie te verkrijgen over de invoering van de nul-emissiezone of ondersteuning te zoeken over de verandering voor hun mobiliteit. De Gemeente brengt deze ondernemers in contact met de logistiek makelaar voor verdere opvolging, waarna een afspraak wordt ingepland.
- Bij aanvang van het project is de inschatting gemaakt dat 75% van de ondernemers top-down wordt bereikt en dat 25% bottom-up wordt bereikt.
- Bij de uitvoering van het project is gebleken dat nog weinig ondernemers zelf contact zoeken, van de gegeven maatwerkadviezen is dit percentage 8%.
  - Bij de proactieve benadering is met ondernemers gesproken die onbekend waren met invoering van de zone en (daardoor) niet bezig waren met verandering of verduurzaming van hun mobiliteit. Het maatwerkadvies heeft hen niet alleen inzicht gegeven in de mogelijkheden voor verandering of verduurzaming, maar heeft hen ook aangezet om ermee aan de slag te gaan.
- Bij de proactieve benadering is gebleken dat veel ondernemers nog 'overtuigd' moeten worden.
  - Het betreft de ondernemers die onbekend zijn met de invoering van de zone. Een onderdeel bij het maken van een afspraak is de uitleg over de zone en het 'overtuigen' van deze ondernemers dat de invoering van de zone realiteit is die snel dichtbij komt.

# D Maatwerkadvies: hoe ziet het eruit?



## Handelingen van de logistiek makelaar:

- 1 Afspraak maken met de ondernemer, waarin elementen van het maatwerkadvies worden besproken, zijnde:
  - A Informatie over de invoering van de toekomstige nul emissiezone.
  - B Praktische haalbaarheid van een elektrische bestelwagen.
  - C Financiële haalbaarheid van een elektrische bestelwagen.
- 2 Uitwerking maatwerkadvies met de bevindingen tijdens de afspraak.
- 3 Maatwerkadvies als rapport in PDF naar ondernemer (onderstaand voorbeeld) .
- 4 Indien ondernemer overstap kan en overweegt te maken, in contact brengen met leverancier(s).
- 5 Terugkoppeling van leverancier(s) aan logistiek makelaar met status.

### Maatwerkadvies elektrische bedrijfswagen: klaar voor de toekomst?

#### Inleiding

Met de ondertekening van het Klimaatakkoord van Parijs in december 2015, het regeerakkoord van 2017 en doorvertaling daarvan in het Klimaatakkoord van 2019 heeft Nederland een duidelijk doel gesteld: in 2030 is de uitstoot van broeikasgassen met 49% verminderd en in 2050 met 95%. Beide ten opzichte van 1990. Op het gebied van mobiliteit veroorzaakt stadslogistiek meer dan de helft van de vier lucht (stikstofdioxide en fijnstof) in de stad en heeft het een behoorlijke CO<sub>2</sub>-uitstoot (meer dan een derde) ten opzichte van personenauto's. Grote uitdagingen zoals de luchtkwaliteit en het klimaat willen diverse steden bij de bron aanpakken.

#### Zero-emissiezone 2025 en overgangsregeling

In het Klimaatakkoord is opgenomen dat 30 tot 40 grote gemeenten een nul-emissie zone voor stadslogistiek invoeren. Minimaal 30 steden hebben vanaf 2025 zo'n zero-emissiezone ingesched. Vanaf 2025 mogen alleen nog bestelauto's met emissieklasse Euro 5 en zero-6 deze zones in. Vanaf 2027 alleen nog Euro 6 en vanaf 2028 alleen nog elektrische bestelauto's. Alle nieuwe bestelauto's die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten zero-emissie aandrijving hebben om een zero-emissiezone voor stadslogistiek in te mogen. Voor vrachtauto's Euro VI geldt een overgangsregeling tot 2030.



Bron: TLN 2020

In de komende jaren ondersteunen gemeenten bedrijven bij de overstap naar elektrisch rijden met een bestel- of vrachtauto. Ook de Gemeente Tilburg voert per 1 januari een nul-emissiezone in. ISG Consultancy werkt samen met de Gemeente Tilburg aan het ondersteunen van bedrijven bij de eventuele keuze voor een elektrische bestelwagen. Ondernemers ontvangen een onafhankelijk advies dat inzicht geeft in zowel de praktische als de financiële haalbaarheid van een volledig elektrische bestelwagen. Dit onafhankelijke adviesrapport biedt u inzicht en inspiratie om de eerste stappen te zetten richting elektrisch rijden met bestelauto's.

#### Algemene gegevens

Uw gegevens:  
Datum bezoek:  
Naam onderneming:  
Naam contactpersoon:  
Adres:  
Postcode + plaats:  
E-mailadres:  
Telefoonnummer:  
Bedrijfsvorm:

Kenteken te vervangen bestelwagen:  
Merk en type:

#### Praktische haalbaarheid

Of een volledig elektrische bestelwagen nu al praktisch inzetbaar is in uw bedrijfsvoering, hangt af van diverse factoren. Om een goede afweging te kunnen maken wordt gekeken naar de 4 belangrijkste factoren, namelijk het aanbod van (vergelijkbare) volledig elektrische bestelwagens, het benodigde laadvermogen en trekgewicht, actieradius van een vergelijkbare elektrische bestelwagen en op welke manier kan worden opgeladen.

##### 1) Aanbod elektrische bestelwagens

Diverse fabrikanten hebben een aanbod volledig elektrische bestelwagens en het aantal modellen en typen breekt in snel tempo uit. Maar nog niet voor elk type bestelwagen is al een voldoende elektrische variant beschikbaar.

U rijdt nu met een Ford Transit Connect. In dit segment zijn diverse elektrische alternatieven beschikbaar, zoals de Toyota Proace City.

##### 2) Laadvermogen en trekgewicht

Het type bestelwagen wat u momenteel rijdt, zal afgesemd zijn op het laadvermogen en trekgewicht wat u nodig heeft voor uw werkzaamheden. Voor de meeste elektrische bestelwagens geldt dat het laadvermogen vrijwel gelijk is aan een variant met dieselmotor. Echter, het maximale trekgewicht is vaak lager of soms zelfs niet mogelijk bij een elektrische bestelwagen.

U heeft geen hoog laadvermogen nodig en u rijdt ook niet met aanhangers. Dit kan prima met een elektrische bestelwagen.

##### 3) Actieradius

De actieradius van een elektrische bestelwagen bepaalt in belangrijke mate of u uw dagelijkse werkzaamheden goed kunt uitvoeren.

U rijdt 14000 kilometers per jaar en maximaal 80 kilometers per dag. Deze afstanden zijn heel goed af te leggen met een elektrische bestelwagen. Ook lukt dat op 1 acculading, waardoor u tussendoor niet hoeft op te laden.

##### 4) Opladen

In veel gevallen volstaat het om een elektrische bestelwagen 's-nachts op te laden, zodat u overdag de volle capaciteit kunt benutten. Bij langere afstanden kunt u tussentijds opladen bij een openbaar laadpunt.

U heeft de mogelijkheid om de auto op uw eigen oprit op te laden.

#### Financiële haalbaarheid

Bij de afweging of een diesel bestelwagen vervangen kan worden voor een elektrische bestelwagen, komen natuurlijk ook kosten en investering aan bod. Gelukkig zijn er diverse gunstige regelingen en voordelen waarmee de kosten en investering voor een elektrische bestelwagen lager worden.

Voor de aanschaf van een elektrische bestelwagen gelden momenteel de volgende regelingen:

- Aanschafsubsidie (SEBA): u ontvangt 10% van de netto catalogusprijs (tot maximaal 5.000 euro) subsidie bij aanschaf van een volledig elektrische bestelwagen (zie <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financiering/waiver/seba>).
- In het jaar van aanschaf kunt u maximaal 28% kleinschaligheidsinvesteringstafre van uw winst aftrekken (zie <https://www.belastingdienst.nl/was/wen/connect/bidcontent/nulbelastingdienst/zakelijk/winst/vermoedingschapbelasting/veranderingen-vermoedingschapbelasting-2021/kleinschaligheidsinvesteringstafre-2021>).
- In het jaar van aanschaf kunt u maximaal 36% (2021) milieu investeringstafre van uw winst aftrekken (zie <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financiering/waiver/milieuinvesteringstafre>).
- U betaalt tot 1 januari 2025 geen motorrijtuigenbelasting.
- Bij een volledig elektrische bestelwagen heeft u minder onderhoudskosten. Denk aan het ontbreken van motorolie, uitlaten, koppeling en versnellingsbak bij een elektrische bestelwagen.
- De elektriciteitskosten per gereden kilometer bij een volledig elektrische bestelwagen zijn lager dan de diesel- of benzinekosten bij een bestelwagen van diesel of benzine.
- U betaalt een lager percentage bijtelling bij privégebruik, namelijk 12% (2021) in plaats van 22% van de fiscale waarde.

Om een goede vergelijking te maken tussen uw huidige bestelwagenpark en een elektrisch bestelwagenpark, hebben we de Total Cost of Ownership (TCO) uitgerekend. Een TCO houdt rekening met kosten die te verwachten zijn gedurende de totale levenscyclus van de aankoop. Bij de TCO-berekening gebruiken we actuele gegevens zoals aanschafprijs en de technische specificaties van de voortuigleveranciers en de door u opgegeven afschrijvingstermijn. Ook subsidies en fiscale regelingen zijn meegenomen.

Hieronder ziet u de uitkomst van de TCO-berekening op basis van de door u opgegeven variabelen.

Conclusie: Elektrisch rijden is voor uw bedrijf met de fiscale regeling (MIA), de fiscale regeling (RIA) en de landelijke subsidie (SEBA), gedurende de 6 jaar afschrijvingstermijn € 4.255 duurder, uw totale kosten zijn daarmee 11% hoger dan de kosten van een dieselvariant.



#### Conclusie

Het advies is om de Ford Transit Connect te vervangen voor een compacte elektrische bestelwagen. De dagelijkse afstanden kunnen ruim op 1 acculading worden gereden, zodat er geen tijd benodigd is voor tussentijds opladen. 's-Nachts kan op eigen terrein worden opgeladen, tegen lage kosten.

Disclaimer: Dit adviesrapport is met grote zorg samengesteld. Aan de uitkomsten ervan kunnen geen rechten worden ontleend en worden geheel vrijblijvend aangeboden zonder enige vorm van garantie of aansprakelijkheid. Controleer altijd voor uzelf en uw onderneming welke oplossing voor u best past. Roadblog is nodig een boekhouder en/of accountant bij het maken van een keuze.

## 4 Resultaten maatwerkadviezen



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Bij aanvang van het project was beoogd om 80 maatwerkadviezen te geven. Bij de uitvoering zijn 50 ondernemers voorzien van een maatwerkadvies. Dit aantal is lager uitgekomen, doordat:
  - De gemiddelde duur van een maatwerkadvies, inclusief maken van de afspraak etc., langer is dan de verwachte 1,5 uur. In de praktijk blijkt de gemiddelde tijdsduur zo'n 2,5 uur, wat bestaat uit het benaderen van de ondernemer, maken van een afspraak, uitwerken van het maatwerkadvies tijdens de afspraak en het opstellen van het adviesrapport na afloop van de afspraak.
  - In enkele gevallen komt een no-show voor, waarbij ondernemer een vooraf gemaakt afspraak niet nakomt.
  - Voor ondernemers die zelf contact zoeken voor advies (beoogd 25%) is minder tijd benodigd, omdat in die gevallen geen tijd nodig is voor benadering en er een lagere kans is op no shows. Ook een afspraak is dan sneller gemaakt. Doordat meer ondernemers proactief benaderd zijn is daar meer tijd aan besteed.
  - De huidige Coronasituatie heeft beperkingen opgeleverd bij het maken van afspraken:
    - Sommige ondernemers, met name uit de door de Coronamaatregelen getroffen sectoren, zijn momenteel niet bezig met investeringen of veranderingen in hun mobiliteit en daardoor niet geïnteresseerd in een maatwerkadvies.
    - Sommige afspraken zijn verplaatst of afgezegd naar aanleiding van de Coronamaatregelen (bv sluiting) of omdat een of meerdere personen besmet zijn geraakt.
    - Tijdens de sluiting van sommige sectoren zoals horeca en winkels was het niet mogelijk om ondernemers proactief fysiek te benaderen.

## Projectdoelstellingen (1/2)



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Invoering nul-emissiezone:
  - Van de gesproken ondernemers is 90% onbekend met invoering van de nul-emissiezone. Dit komt gedeeltelijk overeen met het beeld vanuit Techniek Nederland en Evofenedex, waaruit ook blijkt dat veel ondernemers nog onbekend zijn met invoering van de zone en dat een ruime meerderheid van de ondernemers nog geen informatie over de invoering heeft ontvangen.
- Financiële haalbaarheid:
  - Voor 75% van de ondernemers leidt de investering in een elektrische bestelwagen op dit moment tot een hogere TCO dan een vergelijkbare dieselbestelwagen, ondanks fiscale stimulering zoals SEBA-subsidie en MIA- en KIA-investeringsaftrek.
  - Dominante factoren voor de financiële haalbaarheid zijn het inzetpatroon en jaarkilometrage en het al dan niet gebruik kunnen maken van een eigen laadpaal.

## Projectdoelstellingen (2/2)

### ● Praktische haalbaarheid:

- 50% van de ondernemers kan de overstap nu nog niet maken. In bijna alle gevallen speelt ten minste mee dat het aanbod van geschikte elektrische bestelwagens met goede actieradius en laadvolume/laadvermogen/ trekvermogen (te) beperkt is. Met name in de bouwbranche is dit van toepassing, waar 1 op de 3 bestelwagens rijdt. Vaak rijden deze ondernemers met zware lading en zware aanhangers, waarvoor nog geen geschikte elektrische bestelwagens op de markt zijn.
- 25% van de ondernemers kan de overstap al maken, maar is nog terughoudend. Argumenten daarvoor zijn o.a. de hoge investering, onzekerheid over betrouwbaarheid en levensduur van accu's en afwachtende houding omdat invoering van de nul emissiezone nog een paar jaar duurt.
- 25% van de ondernemers kan de overstap al maken en is gemotiveerd geraakt om ermee aan de slag te gaan. Deze ondernemers zijn in contact gebracht met leveranciers uit de autobranche voor het maken van proefritten en offertes voor een elektrische bestelwagen.
- 2 ondernemers hebben als gevolg van een maatwerkadvies de overstap gemaakt, meerdere ondernemers hebben nog offertes en aanvragen lopen.



## 5 Leerervaringen



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Bekendheid met invoering van de nul emissiezone
  - Er heerst nog grote onbekendheid met de invoering van de nul-emissiezone. Uitgebreidere communicatie over de invoering zorgt voor een grotere bekendheid onder de ondernemers. Het aantal ondernemers dat zich zelf zal aanmelden voor een maatwerkadvies zal hierdoor toenemen. Tevens neemt de drempel om ondernemers te overtuigen af.
- Gebruik van TCO-tool
  - ISG Consultancy beschikt over een eigen TCO-tool en heeft deze verrijkt met de landelijke tool van Panteia. Deze landelijke tool kent nog een aantal beperkingen, zoals spelfouten, foutieve bedragen en inconsistente berekeningen. De maatwerkadviezen en adviesrapportages zijn tot stand gekomen door een gecombineerd gebruik van beide TCO-tools.
- Ontwikkeling van propositie
  - De propositie is in samenwerking met Sprangers Communicatie ontwikkeld en is specifiek gericht op de MKB'ers en ZZP'ers. De propositie sluit goed aan op de dagelijkse praktijk van deze doelgroep. Deze propositie kan ook landelijk gebruikt worden. Voor andere doelgroepen, zoals grote fleetowners, kan de propositie aangepast moeten worden.



- **Maatwerkadviezen**
  - De maatwerkadviezen zijn door een onafhankelijk expert geleverd. Navraag bij de gesproken ondernemers leert dat zij de adviezen als prettig, door de combinatie van de persoonlijke benadering en het onafhankelijk advies wat afgestemd is op hun eigen situatie.
  - De vooraf verwachte tijd van 1,5 uur per ondernemer (1 uur voor het adviesgesprek met ondernemer + 0,5 uur voor het maken van de afspraak, uitwerking van het rapport, opvolging, etc.) blijkt te kort. In de praktijk blijkt 2 tot 2,5 uur per ondernemer benodigd te zijn.
- **Rol van ambassadeurs**
  - Ondernemers met een elektrische bestelwagen kunnen een uitstekende rol als ambassadeur hebben richting collega ondernemers. Een gerichte aanpak hierop, in combinatie met de aanpak maatwerkadviezen en bijvoorbeeld per branche, kan ondernemers extra stimuleren om de overstap te maken.

## 6 Aanbevelingen



SPRANGERS COMMUNICATIE

- Bekendheid invoering zone vergroten
  - Werk een gerichte communicatiecampagne uit welke de doelgroep gaat bereiken en hen kan informeren over de invoering van de zone. Bijvoorbeeld het direct aanschrijven van berijders door RDW en/of gerichte mailing aan ondernemers per branche/ postcodegebied vanuit de gemeente of stadslogistiek makelaar.
- Inrichten van loket duurzame stadslogistiek
  - Stel een 'loket' op, in de vorm van een team van mensen, waar ondernemers terecht kunnen voor vragen, aanvragen van maatwerkadvies, informatie over zonebeleid en eigen voertuigen/wagenpark, contacten met best practices / ambassadeurs en stadslogistiek makelaars. Het loket kan lokaal ingericht worden op initiatief van de gemeente, maar ook regionaal (bv. vanuit Provincie, stads/vervoersregio's) of landelijk ingericht worden.
- Organiseer lokale bijeenkomsten
  - Lokale en kleinschalige bijeenkomsten (al dan niet per branche) organiseren, gericht op ZZP'ers en MKB'ers, waarin collectief informatie wordt overgebracht over de zone, voordelen van elektrische bestelwagens, alternatieven stadslogistiek, rol ambassadeurs, kennis delen. Bijvoorbeeld via de Regionale Energieloketten en/of lokale platformen zoals bedrijvenplatforms.
- Doorontwikkelen TCO-tool
  - Doorontwikkeling van de landelijke TCO-tool van Panteia, zodat landelijk een eenduidige en breed geaccepteerde en gevalideerde tool ontstaat voor het geven van maatwerkadviezen.



- Voortzetting geven van maatwerkadviezen
  - Het geven van maatwerkadviezen voortzetten, om zo meer ondernemers te stimuleren en overtuigen om nu al de overstap te maken. De uitvoering gebeurt door de stadslogistiek makelaar. Mogelijke (gezamenlijke) opdrachtgevers hiervoor zijn gemeenten, regio's en het Rijk. In de regionale agenda ZES B4 is dit één van de voorgestelde maatregelen.
- Doorontwikkelen lokale aanpak naar landelijke aanpak
  - De hier opgezette aanpak kan ook in andere steden een goede aanpak zijn om MKB'ers en ZZP'ers meer te betrekken bij de transitie. De gemeenten Tilburg en Eindhoven kunnen in samenwerking met ISG Consultancy andere gemeenten betrekken en informeren over de aanpak.
- Toepassen incentives voor elektrische bestelwagen
  - Het bieden van extra privileges of voordelen voor bezitters van een elektrische bestelwagen kan een extra prikkel en stimulans zijn om de overstap te maken. Voorbeelden van deze privileges of voordelen zijn gratis of goedkoper parkeren, gratis of goedkopere parkeervergunning en leges, ruimere laad- en lostijden, etc.

# Aanpak maatwerkadvisen zero-emissie stadslogistiek *MKB en ZZP-ondernemers*



# Waarom een aanpak ZES gericht op MKB en ZZP?

De aanpak maatwerkadviezen ZES is gericht op MKB en ZZP (de 'kleine' ondernemer), omdat:

- Het **grootste deel** van de bestelwagens in bezit is bij deze ondernemers (voorbeeld Tilburg: 64%, Eindhoven: 67%)
- Deze ondernemers nog veelal **onbekend** zijn met de toekomstige invoering van de zero-emissiezone en daar nu nog niet op anticiperen
- Deze ondernemers moeilijk te **bereiken** zijn met de juiste informatie, omdat zij weinig aansluiting hebben met Social Media, netwerkbijeenkomsten en brancheverenigingen
- Een gerichte aanpak kan de transitie naar zero-emissie stadslogistiek bij deze ondernemers **versnellen**
- De aanpak is beproefd in Tilburg en Eindhoven met ondersteuning van SPES 2021.



# De aanpak

De aanpak maatwerkadviezen ZES voor MKB en ZZP is erop gericht dat:

- MKB en ZZP-ondernemers met een bestel- of vrachtwagen **geïnformeerd** worden over de toekomst van milieuzones en de invoering van nul-emissiezones en welke verandering dit van hen vraagt
- MKB en ZZP ondernemers met een bestel- of vrachtwagen **gemotiveerd** worden om nu al te verduurzamen: overstappen op elektrisch of anders inrichten van logistiek
- De afweging om over te stappen op elektrisch wordt gemaakt aan de hand van 2 uitgangspunten: **praktische haalbaarheid** (opladen, actieradius, laadvermogen, marktaanbod) en **financiële haalbaarheid** (subsidies, fiscale regelingen, TCO vergelijking)
- De aanpak is beproefd in Tilburg en Eindhoven. Referenties zijn te verkrijgen bij de gemeenten



# Onderdelen aanpak

De volgende onderdelen zijn nodig voor het uitvoeren van de aanpak:

- Inzet van een **stadslogistiek makelaar**, met kennis en toegang tot de klein-zakelijke markt:
  - **Basis** leggen: inzichtelijk maken van aantallen/types bestelwagens bij kleine ondernemers op basis van RDW en KvK-gegevens
  - Opstellen van een **propositie** welke via communicatie kan worden verspreid
  - Opvolgen van '**warme leads**': ondernemers die zich aanmelden voor een maatwerkadvies (via Gemeente of rechtstreeks)
  - Zoeken naar '**koude leads**': proactieve benadering van ondernemers voor een maatwerkadvies (fysiek of telefonisch)
  - Uitwerken van de **maatwerkadviezen** voor ondernemers met behulp van een TCO-tool (bijvoorbeeld [www.welkebestelbus.nl](http://www.welkebestelbus.nl))
  - **In contact brengen** van gemotiveerde ondernemers met leveranciers van voertuigen en aanbieders van logistieke concepten
- Ondersteuning van **Gemeente**, middels:
  - Aanleveren RDW en KvK-**data**
  - Verzorgen van **communicatie** van de propositie, om bekendheid te geven aan de aanpak en zodat ondernemers zich kunnen aanmelden
  - **Monitoring** voortgang project



# Kosten en planning

Voor uitvoering van de activiteiten van een stadslogistiek makelaar (op basis van uitgevoerde pilots in Tilburg en Eindhoven):

- Basis leggen: 20 uren
- Propositie: 8 uren
- Opvolgen en zoeken naar leads: 40 uren
- Geven van 40 maatwerkadviezen: 40 uren
- Uitwerken van maatwerkadviezen: 20 uren
- Terugkoppeling, evaluatie, verslaglegging en monitoring: 12 uren

Totaal 140 uren

Kostenoverzicht aanpak (op basis van € 125,- per uur): € 17.500,-

*Geplande doorlooptijd 4-6 maanden.*

*Kosten en doorlooptijd hangen met name af van het aantal beoogde maatwerkadviezen.*

