

Autodelen zit in de lift

Het autodeelbedrijf Cambio werd in 2002 in Wallonië opgericht en wist sindsdien al meer dan 11.000 klanten aan te trekken. Samen delen zij 380 auto's die op 160 standplaatsen verspreid over het hele land ter beschikking gesteld worden. Dit jaar zouden er 80 nieuwe auto's aan het wagenpark toegevoegd worden. Op termijn wil Cambio 60.000 gebruikers bedienen.

■ Axelle DEMOULIN

Kapers op de kust

Hoewel Cambio een pionier is op het gebied van autodelen, is er sinds maart een ander bedrijf deze markt binnengedrongen, namelijk Zen Car. Deze jonge start-up werd opgericht met de steun van de Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Brussel (GIMB) en van privé-investeerders, zoals José Zurstrassen en Robert Bensoussan. Het bedrijf richt zich op verplaatsingen binnen de stad aangezien elektrische auto's eerder bedoeld zijn voor korte trajecten. Voortaan beschikt Brussel over meer dan veertig Zen Car-standplaatsen en twintig 100% elektrische, stille en niet-vervuilende gedeelde auto's. Deze voertuigen met twee zitplaatsen hebben een autonomie van 120 kilometer na een oplaadtijd van zes uur. Het inschrijvingsgeld om lid te worden van de Zen Car-gemeenschap bedraagt 40 euro. Daarna is er keuze uit verschillende formules. De prijzen zijn inclusief energie, elektriciteit, verzekering, onderhoud, reiniging, 24/24u bijstand, parking en afgelegde kilometers.

① www.zencar.eu

De geschiedenis van Cambio is onlosmakelijk verbonden met die van Taxistop, een Vlaamse vzw die aan het einde van de jaren zeventig in België een carpoolingsysteem introduceerde. De vzw werkte mee aan vele mobiliteitsprojecten en begon zich te interesseren in 'car sharing'. Eind jaren negentig las toenmalig ambtenaar Frédéric Van Malleghem, een gediplomeerde marketeer en tegenwoordig directeur van Cambio Brussel, hierover een artikel en nam hij contact op met Taxistop. Begin 2000 voerde hij een haalbaarheidsstudie uit. Enkele maanden later sloot de vzw zich bij de Duitse onderneming Cambio aan, wat leidde tot de oprichting van Optimobil National. Het bedrijf, dat later tot Optimobil Belgium omgedoopt werd, beheert het merk Cambio in ons land.

Aanvulling op het openbaar vervoer

In mei 2002 werden de eerste gedeelde auto's in Namen aangeboden. Het concept was een schot in de roos en er werden steeds meer auto's op standplaatsen ter beschikking gesteld. Vandaag staan er 380 auto's op 160 standplaatsen voor meer dan 11.000 klanten. Sindsdien hebben ook De Lijn, TEC, de MIVB, de NMBS en de VAB zich bij het project aangesloten als aandeelhouder en partner. Het systeem van autodelen is dan ook volledig complementair met het openbare vervoersaanbod. De cijfers zijn het beste bewijs: 70% van de Brusselse Cambio-gebruikers heeft een abonnement bij de MIVB en 28% van hen heeft een abonnement gekocht nadat ze aan autodelen begonnen te doen. Dankzij het akkoord met de NMBS kan Cambio standplaatsen aan 37 Belgische stations aanbieden. De VAB neemt 's nachts en in het weekend de oproepcentrale over.

Flexibiliteit

In Brussel telt Cambio de meeste gebruikers: 6.300 tegenover 3.300 in Vlaanderen en 1.300 in Wallonië. De meeste gebruikers van het systeem zijn particulieren maar Cambio heeft ook een professionele klantenkring, voornamelijk samengesteld uit gemeenten en besturen, waaraan sinds kort ook de bank Dexia toegevoegd mag worden. De factuur van de klanten bedraagt gemiddeld 80 euro per maand. Cambio wordt



De directeur van Cambio Brussel, Frédéric Van Malleghem, raamt het percentage potentiële klanten in België op 3 à 4% en zelfs 5% in Brussel.

beschouwd als een aanvullend vervoermiddel. Ideaal voor wie zich regelmatig te voet of met de bus, trein of fiets verplaatst maar soms een auto nodig heeft. Het systeem is veel flexibeler dan het traditionele autohuursysteem. Zo krijgen de leden 24/24u en 7/7 dagen toegang tot de voertuigen die tot enkele minuten voor vertrek gereserveerd kunnen worden. Ze kunnen de auto's lenen gedurende minstens een uur. De prijzen zijn inclusief verzekering, brandstof en onderhoud.

Groei

Vorig jaar boekte Cambio een omzet van 3,6 miljoen euro. Het bedrijf zit in volle groei. De omzet stijgt 20 à 30% per jaar en de groeiperspectieven zien er nog altijd mooi uit. Directeur Frédéric Van Malleghem raamt het percentage potentiële klanten in België op 3 à 4% en zelfs 5% in Brussel. Dit zou het aantal gebruikers op 60.000 kunnen brengen. Als we kijken naar de vele verkeersopstoppingen op onze wegen en de parkeerproblemen in de steden, is het inderdaad hoog tijd om te bezinnen over een andere vorm van mobiliteit. ■