DOCKR

DOCKR

FLEXIBEL ELEKTRISCH VERVOER VOOR 'LAST MILE'

DOCKR wil ondernemers helpen in de transitie naar de nieuwe wereld van elektrische mobiliteit, door een compleet scala aan zero emissie voertuigen aan te bieden. Door deze flexibel aan te bieden kan je als ondernemer vrijwel risicoloos proberen of de overstap naar bijvoorbeeld een cargo bike of een elektrische bestelbus bij je bedrijf past. "We bieden een flexibel en heel laagdrempelig abonnement op kleine elektrische voertuigen, echt bedoeld voor last mile vervoer", vat bedenker Boris Kuijpers het innovatieve concept samen.

Dichtslibbende wegen, zoeken naar parkeerruimte en hoge kosten als je dan uiteindelijk een plekje gevonden hebt. Het is voor ondernemers steeds lastiger en duurder om met hun traditionele busjes en bestelauto's adressen in de binnensteden te bereiken. Het zorgt voor een toenemende logistieke uitdaging voor bedrijven die bijvoorbeeld in de binnenstad van Utrecht moeten zijn. Ook de toename van zaken als e-commerce en thuisbezorging draagt bij aan die ontwikkeling en dan hebben we het nog niet eens gehad over de steeds strengere regels met betrekking tot de uitstoot van schadelijke stoffen. Veel steden hebben zich inmiddels aangesloten bij Zero Emissie 2025 waardoor de vraag naar licht elektrisch vrachtvervoer sterk toeneemt.

MOBILITY AS A SERVICE

Het zijn allemaal ontwikkelingen waarover Boris Kuijpers (general manager van DOCKR) nadacht toen hij op het idee kwam om een breed scala aan compacte elektrische voertuigen voor ondernemers toegankelijk te maken middels een nieuw Mobility as a Service (MaaS) concept, waarbij gewerkt wordt met een maandelijks opzegbare full service abonnementsvorm. We spreken hem er over in het DOCKR experience center dat onlangs is geopend in samenwerking met City Hub en waar ondernemers bijvoorbeeld terechtkunnen voor een proefrit of gedegen advies. "Ik ben al een aantal jaren werkzaam bij Pon en de laatste anderhalf jaar merkte ik heel sterk dat er een bepaalde dynamiek gaande is in de stad, waarop vanuit de reguliere automerken geen gedegen antwoord kwam. Dat zette me aan het denken", vertelt Kuijpers. "Je ziet sowieso al dat lokale overheden proberen het zwaardere vervoer een beetje de stad uit te duwen. Niet alleen vanwege de congestie en uitstoot van schadelijke stoffen, maar bijvoorbeeld ook vanwege de hoge kosten van het kadeonderhoud dat nodig is als er veel zwaar verkeer overheen dendert. Er bleek enerzijds behoefte aan kleinere en flexibele oplossingen en anderzijds aan elektrisch vervoer. Daar zijn we mee aan de slag gegaan."

WAT MOETEN WE GAAN DOEN MET ONS VERVOER?

UITDAGINGEN

Bij het uitwerken van de plannen dacht Kuijpers steeds vanuit de ondernemers. Waar lopen zijn tegenaan? Wat willen ze en wat zou voor hen de allerbeste oplossing zijn? "Kijk, er rijden in Nederland zo'n één miljoen bestelbusjes rond op het moment en zo'n zeventig procent daarvan wordt ingezet door mkb'ers en zzp'ers. Die staan straks voor de keuze en stellen zich nu al de vraag: wat moeten we gaan doen met ons vervoer? Kan ik al wat en wat zou voor mij de beste oplossing zijn? Vervolgens heb je een paar uitdagingen. Eerst moet je gaan zoeken naar het juiste voertuig voor jouw toepassingen, maar waar begin je dan en wie helpt je bij het maken van de juiste keuze? Dat is al een lastige stap. Dan moet je iets gaan kopen, maar dat betekent dat je moet investeren in een voertuig waarvan je op voorhand niet honderd procent zeker weet dat het voor jou gaat werken en of het past

bij je bedrijfsvoering. Wil je die investering niet zelf doen, dan zit je vaak vast aan een leaseoplossing. Maar leasemaatschappijen staan niet altijd te springen als het gaat om elektrische oplossingen. Enerzijds omdat nog niet helemaal duidelijk is wat de restwaarde is en anderzijds omdat het onderhoudsplan nog niet zo goed geregeld is als bij de normale automerken. De derde horde is dat je bijvoorbeeld wel een elektrische cargo bike of elektrisch bromvoertuig kunt rijden, maar waar kun je 'm naartoe brengen als 'ie kapot gaat en wie zorgt dat 'ie wordt gerepareerd en dat je vervangend vervoer krijgt?"

FULL SERVICE

Voor alle drie die hordes kan DOCKR (een dochteronderneming van Pon) de drempels voor de ondernemers weghalen. Kuijpers: "We kunnen een brede range voertuigen aanbieden waarbij wij al een selectie hebben gemaakt van modellen die het werk aankunnen en die ook nog eens betaalbaar zijn. Bovendien hanteren we een zeer laagdrempelig en flexibel model, waarbij ondernemers zo min mogelijk risico lopen. Ze betalen bij ons per maand, maar kunnen er altijd vanaf als ze dat zouden willen. Daarnaast gaat het bij ons ook nog eens om een full service abonnement. Als je een voertuig bij ons rijdt en er gebeurt iets mee waardoor een reparatie nodig is, dan krijg je direct een nieuwe. Dat geeft zekerheid en zo kunnen de bedrijfsactiviteiten altijd door blijven gaan. Het werkt ook echt makkelijk. Een klant kan vandaag bellen en morgen al gaan rijden."

VERSCHIL MAKEN

Sinds DOCKR afgelopen nazomer begon met één klant in Utrecht , is een exponentiële groei ingezet. Inmiddels rijden er tientallen elektrische DOCKR voertuigen rond. Niet alleen in Utrecht, maar ook in steden als Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Maastricht. Het vervult een behoefte die er is in de markt en het succes zit 'm ook in het feit dat steeds is gedacht vanuit de eindgebruikers. "Als je echt verschil wil maken in de markt, dan moet je niet concurreren wat betreft het product, maar zorgen voor een concept dat niemand anders kan bieden", legt Kuijpers uit. "Mijn opvatting was dat wij als Pon in staat zouden moeten zijn om over de hele linie – van cargo bike tot kleine driewieler en grotere elektrische voertuigen – vervoersmiddelen aan te bieden, maar daar ook nog een servicelaag overheen moesten kunnen leggen én het flexibel aan moesten kunnen bieden."

EEN KLANT KAN VANDAAG BELLEN EN MORGEN AL GAAN RIJDEN

EÉN ADRES

Ondernemers moeten op één plek kunnen kiezen uit verschillende voertuigen en op diezelfde plek terechtkunnen voor service en onderhoud. Kuijpers trekt graag de vergelijking met ICT-apparatuur: "Bij Pon werken we met verschillende merken laptops, tablets en mobiele telefoons. Als ik een probleem heb met een iMac, dan hoef ik niet naar de Apple Store in Amersfoort, maar kan ik terecht bij de partij die ons daarin ontzorgt. Met een Dell computer of een Samsung telefoon kan ik bij diezelfde partij terecht, zij regelen het dan verder wel. Zo bekijken wij het ook vanuit de optiek van de klant. We bieden een brede range aan voertuigen, waarvoor we ook kunnen zorgdragen op servicegebied. Dat is de basis van alle plannen geweest en dat blijkt aan te slaan."

HUB

De roze vlek van rondrijdende DOCKR voertuigen groeit snel en dat geldt dus ook voor de hoeveelheid ondersteuning die daarbij nodig is. Die ondersteuning

wordt zoveel mogelijk geboden vanuit hubs aan de rand van een stad. “Dat is ook de reden waarom we deze locatie aan de Atoomweg hebben geopend, waarbij we samenwerken met City Hub. Enerzijds is het een Experience Center waar we klanten kunnen laten kennismaken en testrijden met de voertuigen, anderzijds is het een mooie plek voor ons om voertuigen in te nemen en uit te leveren. We kunnen ook een kleine voorraad aanhouden en een swap doen als het nodig is, maar kunnen hier ook klein reparatiewerk uitvoeren en eerstelijns hulp bieden. De binnenstad van Utrecht kunnen we vanaf hier perfect bedienen, maar ook in Amsterdam hebben we onlangs in samenwerking met City Hub al een vergelijkbare locatie geopend. Uiteraard is het de bedoeling dat andere steden snel gaan volgen.”

MEER OMZET EN TEVREDEN KLANTEN

DOCKR maakt de binnensteden schoner en veiliger, maar voor ondernemers ook een stuk toegankelijker. “Het leukste resultaat vind ik zelf nog wel dat mensen vaak eerst allerlei redenen noemen waarom het elektrisch rijden met onze voertuigen voor hen niet zou werken, maar daarna toch overtuigd raken. Met name de kostencomponent wordt vaak genoemd, maar juist op dat vlak is ook veel winst te behalen”, vertelt Kuijpers. “We merken nu al dat je met bijvoorbeeld een cargo bike veel sneller door een stad rijdt, je niet naar parkeerplaatsen hoeft te zoeken en op die manier meer klanten per dag kunt bezoeken. Bovendien hoef je geen parkeerkosten te betalen. Het resultaat: meer omzet, meer tevreden klanten en dat met voertuigen die in basis veel goedkoper zijn dan de auto’s waar ze nu mee rijden. Uiteindelijk gaat het toch om die rekensom die ze maken, maar het is natuurlijk wel extra mooi als het ook nog eens een duurzame oplossing is.”

ELEKTRISCHE STAD

Het moment om met een oplossing als DOCKR te komen lijkt perfect te zijn nu de regels in de binnensteden steeds strenger worden en veel bedrijven graag voor duurzame oplossingen kiezen als de keuze er is. “Toch zijn er ook nog genoeg bedrijven die nog wel even willen afwachten, omdat ‘pas’ in 2025 de regels rond Zero Emissie 2025 gaan gelden”, vertelt Kuijpers. “Maar wat je ziet is dat bedrijven normaliter investeren in hun voertuigen met een horizon van vijf of zes jaar. Dan is het dus nu al zaak om goed na te denken over wat je gaat doen als je nu een investering zou moeten doen. Als je nu een traditionele bus koopt, kom je dan in 2025 de stad nog in en wat is die bus dan nog waard? Ook daarom proberen we onze oplossingen zo flexibel mogelijk aan te bieden en het aanbod zo breed mogelijk te houden. We willen de ondernemers echt helpen door de risico’s voor hen weg te nemen en zien de stad zelf ook graag elektrisch worden. Hoe mooi zou het zijn als je straks in de stad rijdt en je de vogels hoort fluiten? Het is mooi om óók daar mee bezig te zijn.”

MEER INFORMATIE:

I: www.dockrmobility.nl
E: info@dockrmobility.nl
T: 06 – 22 13 18 22
Het DOCKR Experience Center is gevestigd aan de Atoomweg 1 in Utrecht.