

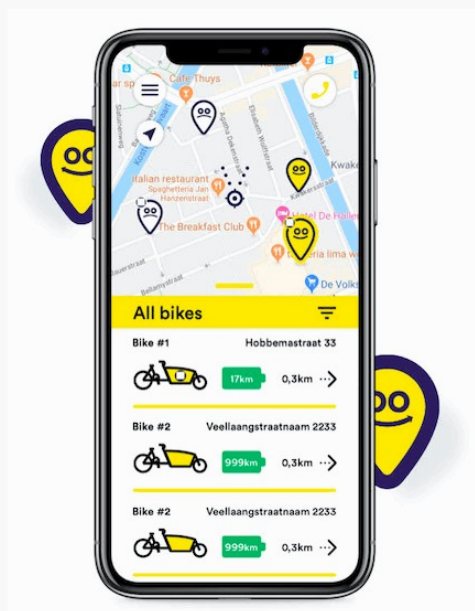
# Zo verovert Cargoroo Europa met een elektrische deelbakfiets

Gepubliceerd 03-sep-19 04:50 door [Editor dmi](#)

**Startup van de week Cargoroo wil de 'Greenwheels' van de elektrische bakfietsen worden. Na Den Haag en Haarlem zijn binnenkort ook andere Europese steden aan de beurt.**

## Wat is Cargoroo?

Een deelconcept voor elektrische bakfietsen. Na een eerste pilot met tien bakfietsen in Haarlem (in het naastgelegen Amsterdam zijn dit soort deelconcepten nog altijd verboden), ging Cargoroo vorige week in Den Haag van start met een vloot van vijftig tweewielers. "Dit is een alternatief voor een logistieke rit met de auto, van kinderen naar school brengen tot een doos wijn halen voor een feestje", zegt medeoprichter Jelle Maijer. De startup richt zich op mensen voor wie het kopen van een elektrische bakfiets, die al gauw 5000 euro kost, een te grote stap is.



De bakfietsen zijn afkomstig van het eveneens Nederlandse bedrijf Urban Arrow, die de tweewielers assembleert in een sociale werkplaats in Utrecht. Cargoroo plaatst de

bakfietsen op vaste plekken in buurten - en ziet dus bewust af van het 'free floating'-model, waarbij tweewielers waaronder ook steps en scooters lukraak geparkeerd kunnen worden.

## Wie zitten erachter?

Cargoroo ontstond twee jaar geleden. Medeoprichter Jelle Maijer was horecaondernemer in Amsterdam, en merkte door een opgebroken straat voor de deur dat een bakfiets een slim alternatief kan zijn voor een auto. Behalve voor werkklusjes ook om in te zetten voor zijn groeiende gezin, waar net een tweede kind op komst was.

Maijer: "Waarom doet niet iedereen dit?, dacht ik tijdens het ritje van de fietsenwinkel naar huis. Het voelde als een ommezwaai, ik vond het ineens leuk om iets te doen, erop uit te gaan. Het werd ineens makkelijker en leuker om spullen of kinderen te verplaatsen. Ik vond dat dit voor een veel grotere groep mensen beschikbaar moet zijn. Daarnaast past dit 'mobiliteitsgeluk' bij een groenere stad, met minder auto's."

Als snel vroegen veel mensen in Maijers omgeving, waaronder ook een wijnleverancier en een koffiebrander, of ze zijn bakfiets mochten lenen, en ontstond er een poule van mensen. Om Cargoroo op te zetten haakte Maijer vriend en voormalig it-consultant Jaron Borenstein (ook bekend van de - onlangs failliet gegane en weer doorgestarte - spaar-app Otly) en Erik de Winter (sales) aan als compagnons. Het bedrijf telt inmiddels 11 medewerkers.



Cargoroo-oprichters Erik de Winter, Jaron Borensztajn en Jelle Maijer

## Wie zitten erop te wachten?

Cargoroo heeft grofweg twee doelgroepen: gezinnen en kleine ondernemers. Maijer kent ze allebei uit eigen ervaring. “Ondernemers worden geraakt doordat de stad steeds lastiger bereikbaar wordt, terwijl ze heel belangrijk en bepalend zijn voor de sfeer in de stad. Die groep moet je goed bedienen met de juiste alternatieven.”

Daarnaast is er nog een diverse groep gebruikers, die Cargoroo voor de meest uiteenlopende dingen gebruiken. Van mensen in Den Haag die met de hond naar het strand gaan of die een Marktplaats-aankoop willen oppikken tot en met ouderen wiens partner voorin de bak gaat. Maijer: “Er zijn meer *use cases* dan we in eerste instantie hadden gedacht.”

## Hoever is Cargoroo?

Na een pilot in Den Haag ging Cargoroo vorige week met vijftig bakfietsen van start in Den Haag. Amsterdam zit er vanwege een verbod op deelfietsen nog altijd niet in. “Dat was balen, maar ik snap de reflex van de stad wel”, zegt Maijer, die wijst op de Chinese aanbieders die uit het niks duizenden deelfietsen op straat dumpten. “Het was een slecht product en er was nauwelijks overleg met de gemeente. Wij hebben een hele andere propositie, met een hoogwaardig product en niet *free floating*. We zetten bakfietsen op vaste punten neer, zodat die buurt een alternatief heeft voor de auto, net als Greenwheels.”

Testte Cargoroo het concept in Haarlem nog met een standaard Urban Arrow-bakfiets, voor Den Haag werd een nieuwe versie ontwikkeld met een grotere accu (150 kilometer bereik) en bijvoorbeeld de mogelijkheid om de accu-status in de app te kunnen zien.

De startup is nu “heel hard in gesprek” met Rotterdam, Utrecht en Amsterdam. “En we zijn vrij ver gevorderd met Berlijn en Antwerpen. We zijn daarnaast op zoek naar nieuwe steden, waar een ‘cel’ van 100 of meer bakfietsen ook politiek gezien haalbaar is. Dat aantal is de ondergrens om de operatie rendabel te kunnen krijgen.”

Cargoroo is ook initiatiefnemer van een consortium van 19 Europese deelstartups, die samenwerken aan een blauwdruk voor de invoering van deelconcepten. Op basis daarvan kregen Cargoroo en de Nederlandse deelfietsenaanbieder Urbee begin dit jaar een Europese subsidie van bijna 9 miljoen euro om hun concept uit te testen in nog eens zeven steden in vijf landen, waaronder Leuven en Manchester.

## Wat is het businessmodel?

Cargoroo hanteert een uurtarief van 3,50 euro, waarbij per minuut een kleine 6 cent wordt afgerekend. Het sponsoren van bakfietsen is wat Maijer betreft ook een optie, “maar het zal nooit een opzichtige reclamezuil worden”. In Berlijn is de startup momenteel in overleg met een aanbieder van groene stroom, die het concept wil promoten onder zijn klanten.

In de zakelijke hoek liggen er meer kansen, merkte Maijer: “In een stad als Amsterdam heeft maar vier op de tien mensen een auto. Bedrijven in de periferie van de stad, zoals supermarkten en bouw winkels, hebben er belang bij dat iedereen hun kan bereiken.”

## Nog geld nodig?

De eerste fase van Cargoroo werd gefinancierd met geld van een particuliere investeerder. De startup is nu hard bezig om een eerste echte financieringsronde voor te bereiden van 2,5 miljoen euro. Dat geld is nodig om in 2020 in een aantal steden te kunnen beginnen.

Prijzige voertuigen kunnen de groei belemmeren, zegt Maijer. “Omdat je qua budget iedere keer te maken krijgt met een soort *cap*. Je hebt tenslotte ook geld nodig voor de operatie en groei van de organisatie.” Om sneller te kunnen groeien heeft Cargoroo net een batch van 70 bakfietsen geleased. De startup wil over drie jaar 10.000 bakfietsen op straat hebben.

Daarbij wil Maijer naar een nieuw model. “Ik vind het niet leuk om een object te kopen en na drie jaar af te schrijven of *refurbished* terug in de markt te zetten. Ik zou het het liefste circulair aanpakken, en onderdelen opnieuw gebruiken. Dan kun je ook de *total cost of ownership* terugbrengen. Ik wil hier in alle facetten een duurzame onderneming van maken.”

Bron: Sprout

Tags : cargoroo, challenge, startup, start-up