

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Juli, 2023

Colofon

In opdracht van



Projectcode

DPC2388

Opdrachtgever(s)

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, Dienst Publiek en Communicatie

CHOICE Insights + Strategy

Arno van Welzen, Sanne Merkelbach, Debbie Soeters, Tamar Koopman

Management Summary

Kennis, de sociale omgeving en een duurzaam zelfbeeld hebben de grootste positieve impact op de aanschafintentie van een elektrische brom-/snorfiets. Drempels zijn beperkte kennis, het naar elektrisch 'dwingen', de prijs en risicoperceptie.

Doelstellingen

- Inzicht geven in de gedragsreis van mensen die overwegen een nieuwe BSF aan te schaffen en of de gedragsreis van BSF-bezitters verschilt
- Inzicht geven welke fase welke drempels kent voor aanschaf, welke gedragsbepalers een rol spelen én welke motiveren tot aanschaf
- Inzicht in de alternatieven voor een elektrische BSF die men overweegt (bijv. e-bike of andere vervoersmiddelen).
- Vaststellen welke segmenten te onderscheiden zijn binnen de doelgroep, wat hun kenmerkt en typeert en of de impactvolle gedragsbepalers verschillen

Uitvoering & steekproef

- Populatie: Nederlanders 16+ jaar die brom-/snorfiets bezitten en/of aanschaf overwegen (n=804)
- Methode: n= 15 kwalitatieve interviews in scooterwinkels van 9 - 13 mei 2023 en kwantitatieve online enquête, datacollectie periode: 7 - 19 juni 2023

Sleuteluitkomsten algemeen

- De grootste groepen van potentiële BSF consumenten bevinden zich nog in de bewustwordingsfase, overlopend naar de informatiefase: *leren* en *informeren* dus.
- Middels regressieanalyse is vastgesteld welke gedragsbepalers aankoopintentie het sterkst verklaren. De belangrijkste **motivatoren** verschillen per modaliteit:
  - Overwegers zonder brom-/snorfiets: *kennis* (opladen via stopcontact)
  - Snorfietsbezitters: descriptieve norm (sociale omgeving rijdt al elektrisch)
  - Bromfietsbezitters: zelfbeeld (duurzaamheid)
- De belangrijkste **drempels** zijn: beperkte kennis (37% weet niet dat een elektrische snorfiets via het stopcontact opgeladen kan worden, 55% weet niet dat de accu uitneembaar is en 42% weet niet dat fossiele snorfietsen meer schadelijke stoffen uitstoten dan elektrische), aversie ('gedwongen' voelen, ondanks dat de meerderheid het belang van elektrificatie inziet), de prijs (te hoog) en/of de risico's (brand, diefstal).
- Als 'alternatieven' voor een brom- of snorfiets lijken vooral een auto en/of een elektrische fiets in overweging te worden genomen.
- De brom-/snorfiets bezitters en/of overwegers vormen 3 onderscheidende segmenten: de Onervaren Overweger (27%), Welwillende 55-plusser met snorfiets (49%) en Behoudende westerling met bromfiets (25%). Het modaliteitsbezit is met afstand hét bepalende grondcriterium, ook voor de andere in de segmentatie-analyse betrokken variabelen. Beschrijvingen van segmenten zijn te vinden in het hoofdstuk 'Clusteranalyse'. Deze segmenten komen grotendeels overeen met het onderscheid dat al in de vragenlijst was aangebracht tussen brom-/snorfiets bezitters en overwegers. Deze (eenvoudiger en directe) indeling is daarom aangehouden in het rapport.

Management Summary

Kennis rondom fossiel/elektrisch blijkt beperkt, evenals de toereikendheid van de fysieke omgeving; wel vertrouwt de meerderheid in eigen kunnen

Sleuteluitkomsten per hoofdstuk

Achtergrondinformatie In totaal geeft 57% van de ondervraagden aan een snorfiets te bezitten; 70% geeft aan dat deze fossiel is, 27% elektrisch en 3% hybride. In totaal geeft 35% van ondervraagden aan in bezit te zijn van een bromfiets, waarvan 72% fossiel is, 25% elektrisch en 3% hybride.

Context van het gedrag Een kwart (25%) van snorfietsers is (zeker) van plan om binnen 1 jaar een *elektrische* snorfiets te kopen (36% is neutraal en 39% is dit (zeker) niet van plan). Men geeft de voorkeur aan nieuw (58%, tweedehands: 25%, maakt niet uit: 18%). 15% is van plan om binnen 1 jaar een *fossiele* snorfiets te kopen en ook hier gaat de voorkeur uit naar nieuw (46%, tweedehands: 31%, maakt niet uit: 22%). 59% heeft de afgelopen maand met anderen over elektrische snorfietsen gesproken, waarvan 19% meermaals. Men spreekt hier vooral met vrienden, partner, andere familieleden en collega's over.

Kennis De aanwezige kennis rondom elektrische/fossiele snorfietsen blijkt beperkt. Zo weet 37% niet dat je een elektrische snorfiets gewoon aan het stopcontact kunt opladen, 55% niet dat de accu uitneembaar is en 42% niet dat fossiele brom-/snorfietsen meer schadelijke stoffen uitstoten dan elektrische.

Fysieke omgeving Aanschaf- en oplaadpunten zijn volgens een deel beperkt aanwezig. 22% vindt dat er (heel) veel winkels zijn met een ruim aanbod elektrische brom-/snorfietsen, 28% (heel) weinig en 30% is neutraal. Een kwart (26%) vindt dat er (heel) veel oplaadmogelijkheden zijn, een kwart (24%) (heel) weinig en 29% is hierin neutraal. 45% heeft het laatste halfjaar een dealer bezocht en hiervan zegt de helft (49%) (heel) positief geadviseerd te zijn over de elektrische varianten. Daarnaast verwacht circa een kwart (24%) binnenkort fossiel-beperkende maatregelen.

Kunnen De meerderheid (55%) vertrouwt erop een goede keuze te kunnen maken tussen een fossiele of een elektrische snorfiets (slechts 5% heeft hier weinig vertrouwen in). Ook zegt bijna de helft (48%) over voldoende financiële middelen te beschikken voor de aanschaf van een elektrische snorfiets. De meerderheid (59%) zegt een maximaal budget van boven de € 2.000 te hebben, ruim een vijfde (22%) zelfs tussen de € 5.000 en € 10.000.

Houding De belangrijkste afwegingen bij het maken van een keuze tussen elektrisch of fossiel zijn: de aankoopprijs (42%), levensduur (38%), actieradius (32%) en kosten (29%). Verder vindt 14% duurzaamheid/uitstoot belangrijk en 9% de verwachte beperkingen rondom fossiel vanuit de overheid.

Management Summary

Men staat overwegend positief tegenover elektrisch; prijs, weerstand en sociale omgeving blijken belangrijke drempels

Sleuteluitkomsten per hoofdstuk

Houding Iets meer dan de helft (52%) staat (zeer) positief tegenover de aanschaf van een elektrische snorfiets. De meerderheid is overtuigd van het belang van elektrificatie: 60% vindt dat je met een elektrische brom-/snorfiets bijdraagt aan een beter milieu en 59% is van mening dat elektrisch de toekomst is. Tegelijkertijd vindt 63% elektrische snorfietsen (nog) te duur en 41% dat elektrisch meer risico's meebrengt. Een derde (30%) schat de kans op stilstaan door een lege accu in als (heel) groot, en nog eens 39% als gemiddeld. Driekwart zou het (heel) erg vinden als dit gebeurt. De zelfeffectiviteit is groot: 54% denkt wel dat de accu thuis opladen (zeer) veel helpt bij de preventie hiervan (27% enigszins).

Zelfbeeld Ruim 4 op de 10 (43%) zien zichzelf wel op een elektrische brom-/snorfiets rijden (34% is neutraal, 17% (helemaal) niet). Bijna de helft (47%) geeft aan duurzaamheid en milieu belangrijk te vinden.

Weerstand Een substantiële groep voelt weerstand tegenover elektrische brom-/snorfietsen: 40% geeft aan het gevoel te hebben dat elektrisch hen wordt opgedrongen, circa een derde vindt dat het niet bewezen is dat elektrisch beter voor het milieu is dan fossiel of men vindt het teveel moeite om zich te verdiepen in de voor- en nadelen (beide 30%).

Sociale omgeving In de sociale omgeving wordt volgens respondenten beperkt gereden op elektrische brom-/snorfietsen: 62% zegt dat een aantal of (bijna) niemand dit doet en 17% zegt de meesten of (bijna) iedereen (11% zegt de helft, 10% weet niet). Bijna 4 op de 10 (37%) zegt dat mensen die belangrijk voor hen zijn, het goed vinden als ze kiezen voor elektrisch. Fossiel wordt echter in mindere mate afgekeurd (20%) en 19% zegt zelfs erbij te horen als ze kiezen voor fossiel. Voor een ruime meerderheid (84%) is de mening van iemand anders van belang als het gaat om de aanschaf van een brom-/snorfiets. Met name de mening van partner (47%), vrienden (20%), kinderen, andere familieleden of winkelmedewerkers (allen 17%).

Inhoudsopgave

1. Management summary 3
2. Opzet & uitvoering 8

3. Resultaten kwalitatief vooronderzoek 11
   3.1 Resultaten algemeen 12

4. Resultaten kwantitatief onderzoek 17
   4.1 Profiel 18
   4.2 Achtergrondinformatie 23
   4.3 Context van het gedrag 27
   4.4 Kennis 31
   4.5 Fysieke omgeving 33
   4.6 Kunnen 39
   4.7 Houding 43
   4.8 Zelfbeeld 49
   4.9 Weerstand 51
   4.10 Sociale omgeving 53

5. Regressieanalyse 56
6. Clusteranalyse 61
7. Bijlagen 70

02 Opzet & uitvoering

Opzet & uitvoering

Achtergrond

Op verzoek van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (verder te noemen: I&W) heeft CHOICE insights + strategy een onderzoek uitgevoerd naar de belemmeringen en aanknopingspunten in het aankoopproces van een nieuwe elektrische snor- of bromfiets (verder te noemen: e-BSF) en welke CASI gedragsbepalers hierbij een rol spelen. De doelgroep waar het onderzoek onder is gehouden zijn huidige bezitters van een fossiele snor- of bromfiets (verder te noemen: BSF) en mensen die overwegen een (e-)BSF te kopen.

Het onderzoek is uitgevoerd in het kader van het Klimaatakkoord uit 2019 waarin is afgesproken dat overheden maatregelen treffen om de BSF te verschonen. Een belangrijk onderdeel hiervan is de overweging om een nieuwverkoopverbod voor fossiele BSF in te stellen op nationaal niveau in 2027. Tevens is afgesproken dat **vanaf 2025 alle snorfietsen en** vanaf 2030 alle bromfietsen op de Nederlandse markt elektrisch moeten zijn. Daarom wenst I&W de transitie van brandstof naar elektrisch aangedreven BSF de komende jaren te versnellen en zo de doelstelling uit het Klimaatakkoord te kunnen halen.

Het onderzoek is opgedeeld in twee deelonderzoeken die in deze rapportage worden belicht:

1. Kwalitatief vooronderzoek: in deze fase zijn 15 individuele interviews gehouden met (potentiële) kopers van een (e-)BSF bij twee snor- en/of bromfiets dealers in Nederland. Het doel van het vooronderzoek is om de gedragsreis van de aankoop van een (e-)BSF in kaart te brengen.
2. Kwantitatief onderzoek: het kwantitatief onderzoek is uitgevoerd via een online enquête onder Nederlanders van 16 jaar en ouder die een BSF bezitten of er een overwegen aan te schaffen. Het doel van het kwantitatief onderzoek is om inzicht te geven in de CASI gedragsbepalers die een motiverende of belemmerende rol spelen bij de aankoop van een nieuwe e-BSF en relevante doelgroepsegmenten die daarbij te onderscheiden zijn.

De resultaten uit het onderzoek dienen onder meer als basis voor CASI-sessies met interne en externe stakeholders van I&W om de communicatiestrategie en eventuele gedragsinterventies te bepalen om mensen te stimuleren een e-BSF aan te schaffen.

Opzet & uitvoering

Centrale vraag, doelstellingen en uitvoering

Centrale vraag

Welke belemmeringen en aanknopings-punten zijn er in het aankoopproces van een nieuwe elektrische snor- of bromfiets en welke CASI gedragsbepalers spelen in welke mate een rol

Doelstellingen

- Inzicht in de gedragsreis van mensen die overwegen een nieuwe BSF te kopen.
- Inzicht in of de gedragsreis van BSF-bezitters en overwegers verschilt.
- Inzicht welke fase welke drempels kent voor aanschaf, welke gedragsbepalers een rol spelen én welke motiveren tot aanschaf.
- Inzicht in alternatieven voor een elektrische BSF die men overweegt (bijv. e-bike of anders).
- Inzicht welke gedragsbepalers de grootste impact hebben op het aankoopgedrag.
- Vaststellen welke segmenten te onderscheiden zijn in de doelgroep van (potentiële) BSF-kopers, wat hen kenmerkt en typeert, en of de impactvolle gedragsbepalers verschillen.
- Aanbevelingen per relevant segment over meest kansrijke communicatieaanpak om gewenste gedrag te realiseren, en als input voor het CASI-vervolgtraject van I&W.



Populatie & steekproef

- Nederlanders van 16 jaar en ouder die een brom-/snorfiets bezitten of er een overwegen aan te schaffen.
- Kwalitatief onderzoek: n=15 respondenten uit de Randstad.
- Hiervan bezitten n=11 een fossiele BSF en n=3 hiervan staan open voor een e-BSF. De overige n=4 zijn *first-time* kopers, waarvan n=2 openstaan voor een e-BSF.
- Deelnemers die overwegen om binnen 3 jaar een brom-/snorfiets aan te schaffen, worden beschouwd als 'overwegers'.
- Kwantitatief online onderzoek via panel:
  - Niet-overwegen e-BSF en bezitter BSF: n=300
  - Overweger e-BSF en bezitter BSF: n=115
  - Overweger e-BSF en geen bezitter BSF: n=49

Datacollectieperiode

Kwalitatief: 9 - 13 mei 2023
Kwantitatief: 7 - 19 juni 2023

Leeswijzer

Resultaten die significant van elkaar verschillen worden **dikgedrukt** en <u>onderstreept</u> weergegeven.

Weging

De kwantitatieve resultaten zijn gewogen naar brom-/snorfiets bezit. Deze correctie is toegepast om te zorgen voor voldoende waarnemingen per doelgroep en een representatieve distributie van de steekproef.

03 Resultaten kwalitatief vooronderzoek

Resultaten algemeen

Waarom kiest men voor een BSF?

Een BSF is een ‘uniek’ vervoermiddel; de snelste, gemakkelijkste en goedkoopste manier om van A naar B te komen

Redenen BSF

Op de eerste vraag, ‘Waarom men kiest voor een BSF’ komen vrijwel alle antwoorden op hetzelfde neer, ‘een BSF is een uniek vervoermiddel; de snelste, goedkoopste en gemakkelijkste manier om van A naar B te komen’. Daarbij biedt een BSF ook plezier. Het rijden op een BSF is leuk, en men kan ook nog eens iemand achterop nemen. Of er een klein vrachtje (boodschappen) mee vervoeren. Men vindt een BSF ook ‘veilig’. Als men bijvoorbeeld ‘s avonds naar huis moet, voelt men zich veiliger op een BSF dan op een fiets. Men voelt zich ook minder kwetsbaar in het verkeer op een BSF. Een BSF biedt in hun woorden ‘vrijheid, zelfstandigheid en onafhankelijkheid’. Men is bijvoorbeeld niet afhankelijk van de tijden van het OV.

Alternatief

De BSF is voor hen een alternatief voor de volgende vervoermiddelen:

- Fiets (meer inspanning, minder veilig/kwetsbaarder)
- Auto (duur, langzamer in de stad, ‘gedoe’ met parkeren)
- OV (duur, komt niet overal, afhankelijk van dienstregeling)
- Deelscooter (duur, niet altijd/overal beschikbaar)



Uitstootvrije zones

- Indien milieumaatregelen worden doorgevoerd (uitstootvrije zones), willen bijna alle BSF bezitters het liefst BSF blijven rijden. Een enkeling kiest vanwege het milieu voor een e-BSF, maar voor de meesten is de overstap naar een e-BSF (vanwege milieumaatregelen) een ‘moetje’.
- Sommige overwegers, overwegen een e-Bike als alternatief voor de e-BSF. Voor de overwegers die reeds gebruik maken van een deelscooter, is het blijven gebruiken van een deelscooter (en geen e-BSF aanschaffen) ook een optie indien milieumaatregelen worden doorgevoerd.

Drivers voor e-BSF zijn milieu en total cost of ownership

Voorbereid willen zijn op de toekomst is een belangrijke motivator voor BSF bezitters

Drivers e-BSF: bezitters

Toekomstbestendig

Een belangrijke driver voor een e-BSF is de zogenaamde 'toekomst-gerichtheid.' Weinig mensen weten van de toekomstige maatregelen als het gaat over uitstootvrij, maar bijna iedereen weet wel te benoemen dat *"het allemaal naar elektrisch gaat"* of dat elektrisch de toekomst is.

Regels en maatregelen voor BSF rijders zijn de afgelopen jaren aangepast, zoals de helmplicht, rijden op de weg, milieuzones etc. Het maakt sommigen onzeker *"wat gaat er straks weer komen?"* Met een e-BSF weet je 'zeker' dat je toekomst gericht bezig bent en dus een betere keuze maakt. Kennis van toekomstige maatregelen is dus een belangrijke driver voor een e-BSF.

Ook prijs speelt een belangrijke rol. Het prijsverschil (aanschafkosten) tussen fossiel en elektrisch is minder groot dan men denkt. Daarbij is brandstof sterk in prijs gestegen, BSF bezitters zijn gevoelig voor goedkoper rijden.

Drivers e-BSF: overwegers

Sociale en fysieke omgeving

Een belangrijke driver voor overwegers is deelvervoer. Door het gebruik van deelvervoer raakt men bekend met de voordelen van een e-BSF. Men vindt deze heel prettig rijden; een e-BSF rijdt stil en comfortabel. Het laten uitproberen van een e-BSF zou dus ook voor bezitters een driver kunnen zijn. Bezitters maken namelijk niet of nauwelijks gebruik van deelvervoer omdat ze zelf een BSF hebben.

Ook het milieu is voor sommige mensen een belangrijke afweging. *"We moeten wat doen, ik wil daar aan bijdragen."* Door te kiezen voor uitstootvrij vervoer ervaart men de verantwoorde en milieuvriendelijke keuze te maken.

De 'total cost of ownership' (kostenbesparing) is een belangrijke driver, voor zowel bezitters als overwegers. Weinigen hebben kennis over de kosten van onderhoud en de prijs per kilometer.

Drempels e-BSF zijn minder gemak, onzekerheid en kosten

Voor overwegers spelen vooral de kosten een rol, maar ook gebrek aan kennis/ervaring met e-BSF (onbekend maakt onbemind)

Drempels e-BSF: bezitters

Minder gemak, risicoperceptie en kosten

Belangrijke drempels voor een e-BSF voor bezitters zijn: minder gemak, meer onzekerheid en (perceptie van) hogere kosten. Bezitters zijn tevreden over de prestaties van hun huidige fossiele BSF, *"Een BSF is betrouwbaar, je kunt er altijd van op aan"*.

Ze zijn hieraan gewend en denken erop achteruit te gaan in gemak. Een e-BSF is in hun ogen 'gedoe' met laden; men ziet bijvoorbeeld stekkers uit ramen hangen om (brom-/snor)fietsen op te laden en men is onzeker over of er wel voldoende laadpalen aanwezig zijn. De kennis over uitneembare accu's is beperkt.

De (vermeende) actieradius wordt ook gezien als een drempel. Men kan met een volle tank één of twee weken vooruit met de fossiele BSF, een e-BSF moet vaker worden opgeladen en men denkt zelfs bepaalde lange ritten niet meer te kunnen maken. Sommigen zijn ook bang om onderweg stil komen te staan vanwege een lege accu.

Een andere belangrijke drempel zijn de aanschafkosten. Niet iedereen is ervan overtuigd dat de prijs in verhouding staat tot de kwaliteit en niet iedereen weet van de lagere *total cost of ownership* van elektrisch. Daarbij vinden sommigen een e-BSF geen échte BSF.

Drempels e-BSF: overwegers

Kosten en onbekend

Een aantal overwegers zijn niet of nauwelijks bekend met een e-BSF. Fossiel is de norm, die zien ze om zich heen rijden, en ook het aanbod van fossiele BSF op bijvoorbeeld marktplaats en bij de dealers is beduidend groter.

Bijna 'automatisch' kijkt oriënteert en zoekt men naar een fossiele BSF.

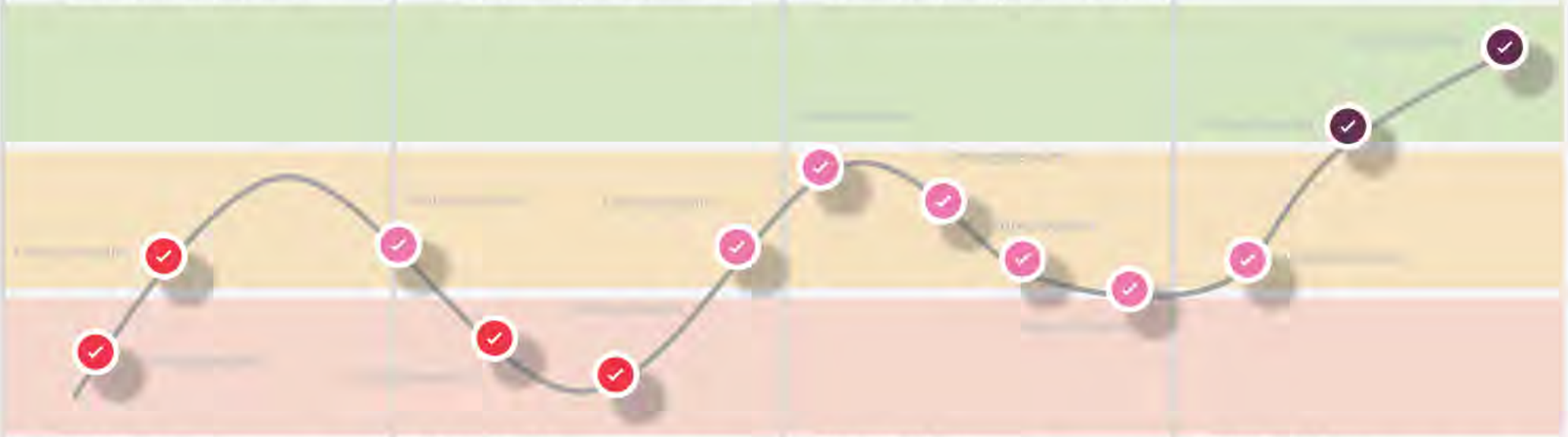
Ook kosten vormen een drempel. Een e-BSF is duurder dan een fossiele BSF, niet iedereen kan (of wil) een e-BSF betalen.

Sommigen noemen de kwetsbaarheid in het verkeer een drempel. Dit geldt voor zowel bezitters als overwegers. Een e-BSF is stil en men ervaart stille voertuigen als minder veilig omdat men deze niet aan kan horen komen.

Model gedragsreis BSF en e-BSF per fase

Om de gedragsreis in kaart te brengen, is onderstaand model toegepast. De verdieping is te vinden in de bijlage.

1. Bewustwording	2. Informeren	3. Overweging	4. Aankoop
In deze fase wordt men zich voor het eerst bewust van de behoefte aan een BSF.	In deze fase staat het inwinnen van informatie over (de voor- en nadelen van) BSF centraal.	In deze fase gebruikt men de informatie om een keuze te maken voor een specifieke BSF.	In deze fase gaat men over naar de daadwerkelijke aankoop.



Gedragsbepalers:	Gedragsbepalers:	Gedragsbepalers:	Gedragsbepalers:
- kunnen (behoefte aan vervoer) - fysieke omgeving (zichtbaar/ straatbeeld, alternatieven) - sociale omgeving (bekenden die bezitten, online promotie) - automatisch gedrag (gewoontes, automatisch reisgedrag)	- kennis (voor-/nadelen elektrisch vs. fossiel, (komende) maatregelen) - fysieke omgeving (websites, zichtbaar/straatbeeld) - sociale omgeving (ervaringen bekenden, online reviews) - automatisch gedrag (fossiel is 'norm' en dus *top-of-mind*) - weerstand (kwaliteit elektrisch)	- kennis (dagelijks gebruik, opladen, beschikbare opties) - houding/zelfbeeld (risicoperceptie diefstal, milieuvriendelijk, imago fossiel vs. elektrisch) - weerstand (scepsis kwaliteit, nut; aversie tegen gedwongen worden) - emoties (onzekerheid: performance, kosten, prijs-kwaliteit)	- houding (risicoperceptie diefstal, financieel voordeel elektrisch vs. fossiel) - kunnen ((aanschaf)kosten) - fysieke omgeving (grootte (tweedehands) markt elektrisch) - emoties (onzekerheid: performance, kosten, prijs-kwaliteit)

CHOICE

Resultaten kwantitatief onderzoek

Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Profiel

Profiel: snorfietsbezitters

Snorfietsers zijn iets vaker man dan vrouw en zijn wat woonplaats betreft een representatieve afspiegeling van Nederland

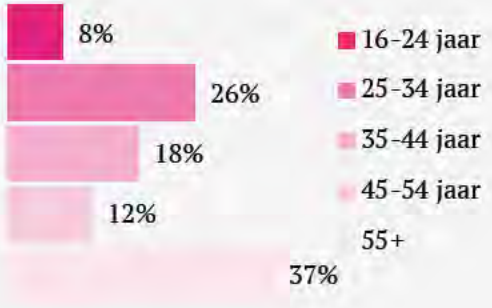
Geslacht



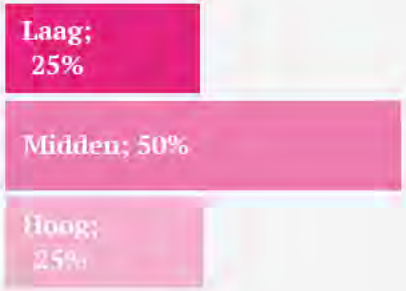
Bezit modaliteiten
Snor 100% Brom 19%

Overweging modaliteiten
Snor 24% Brom 14%

Leeftijd



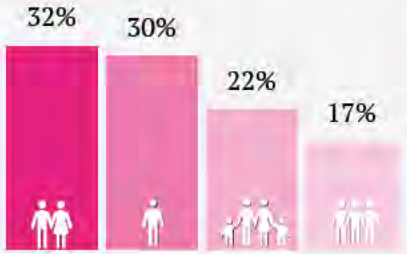
Opleiding



Woonregio

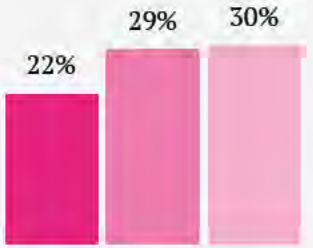


Huishoudsamenstelling



- Samenwonend zonder (thuiswonende) kinderen
- Alleenstaand zonder (thuiswonende) kinderen
- Met thuiswonende kind(eren) <12
- Met thuiswonende kind(eren) 12 jaar of ouder

Inkomen

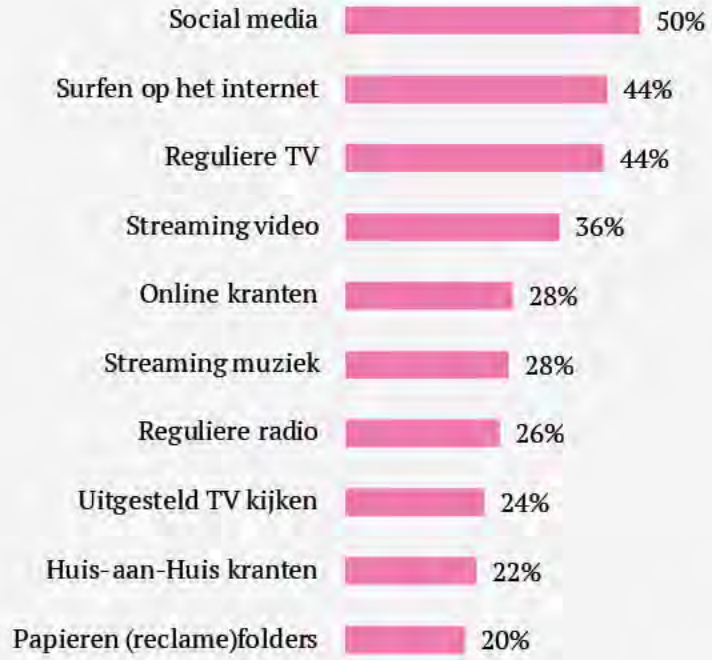


- Beneden modaal (€29.500 of minder)
- (Bijna) modaal (€29.500 -<43.500)
- Boven modaal (€43.500 of meer)

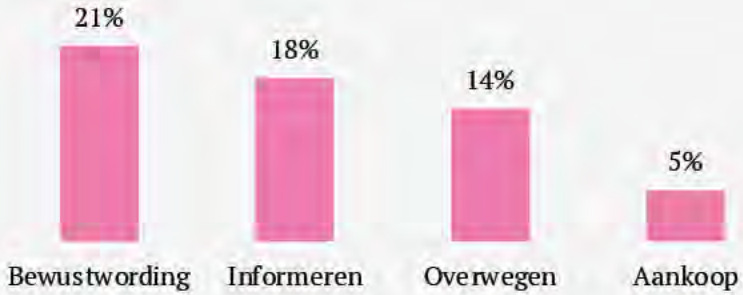
Profiel: snorfietsbezitters

Snorfietsers zijn vooral online en via reguliere televisie te bereiken

Mediagebruik (top-10)



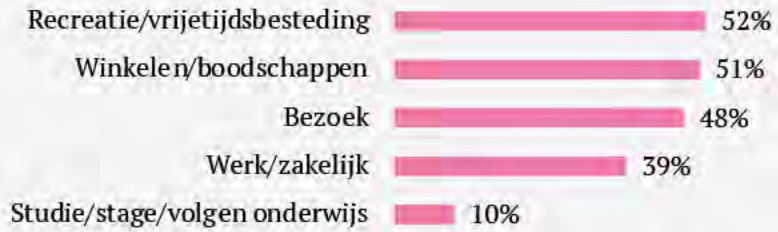
Klantreis



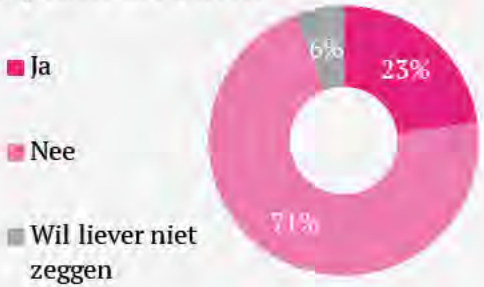
Life-events



Doel gebruik BSF



Beperkte mobiliteit



Profiel: bromfietsbezitters

Bromfietsers zijn vaker man dan vrouw en relatief jong

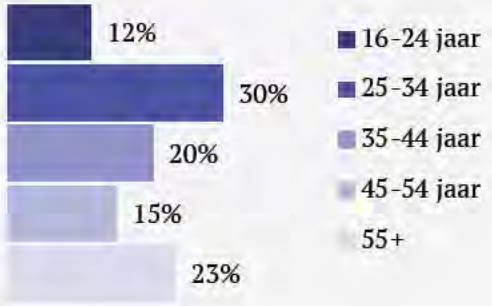
Geslacht



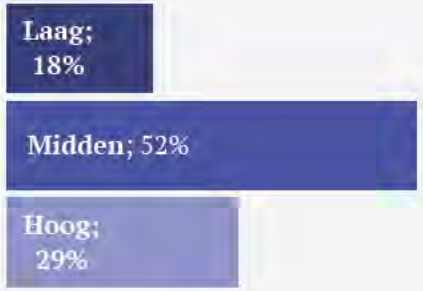
Bezit modaliteiten
Snor 31% Brom 100%

Overweging modaliteiten
Snor 18% Brom 21%

Leeftijd



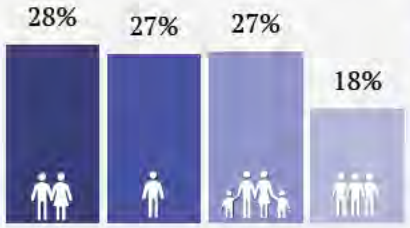
Opleiding



Woonregio

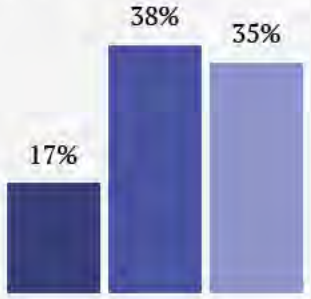


Huishoudsamenstelling



- Samenwonend zonder (thuiswonende) kinderen
- Alleenstaand zonder (thuiswonende) kinderen
- Met thuiswonende kind(eren) <12
- Met thuiswonende kind(eren) 12 jaar of ouder

Inkomen

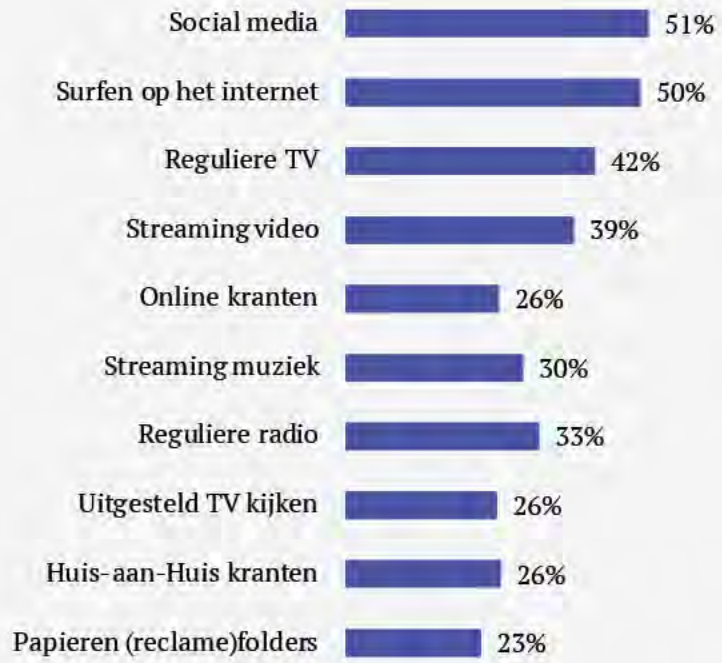


- Beneden modaal (€29.500 of minder)
- (Bijna) modaal (€29.500 -<43.500)
- Boven modaal (€43.500 of meer)

Profiel: bromfietsbezitters

Bromfietsers zijn online of via standaard tv te bereiken; ze bevinden zich vooral in de bewustwordings- en informeerfase

Mediagebruik (top-10)



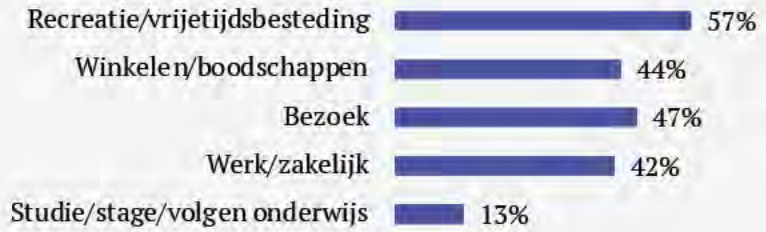
Klantreis



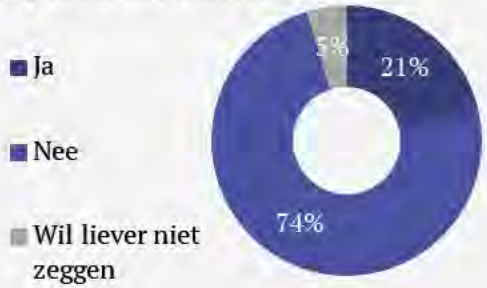
Life-events



Doel gebruik BSF



Beperkte mobiliteit



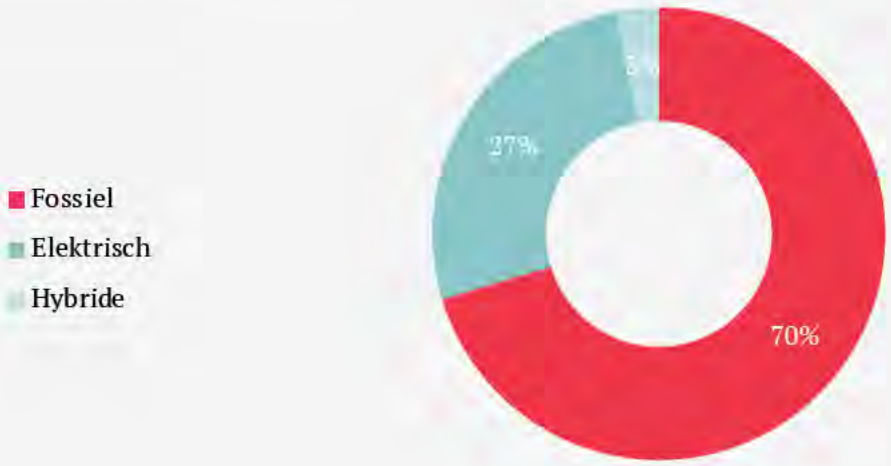
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Achtergrondinformatie

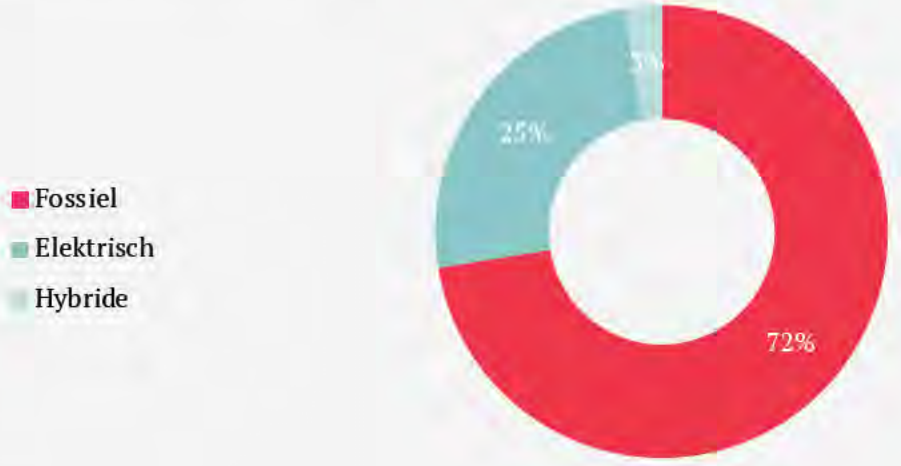
Circa 7 op de 10 bezit een fossiele brom-/snorfiets

Ongeveer een kwart geeft aan een elektrische variant te bezitten

Type **snorfiets**
Basis: bezit snorfiets (n=461)



Type **bromfiets**
Basis: bezit bromfiets (n=282)

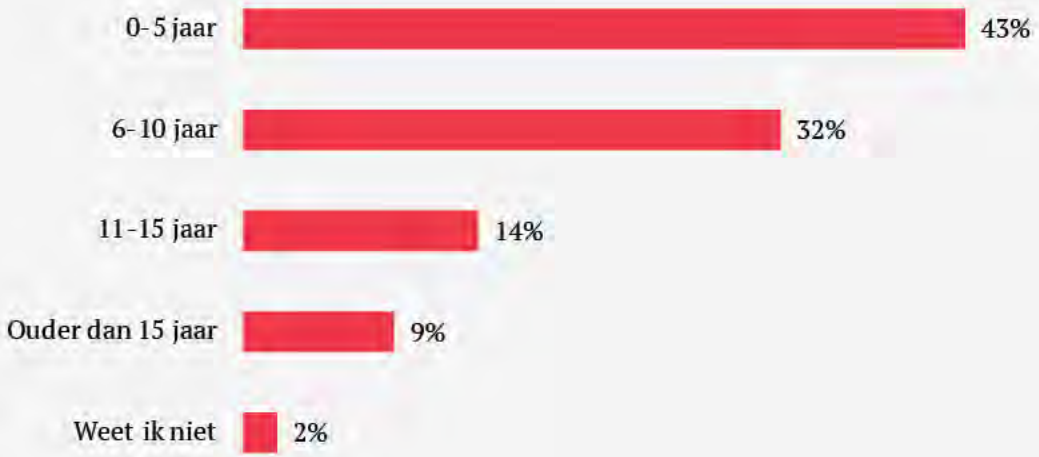


SCR01: *Welke van de volgende vervoermiddelen bezit jij?*
SCR02A: *Welk type <ANSW SCR01> bezit jij?*

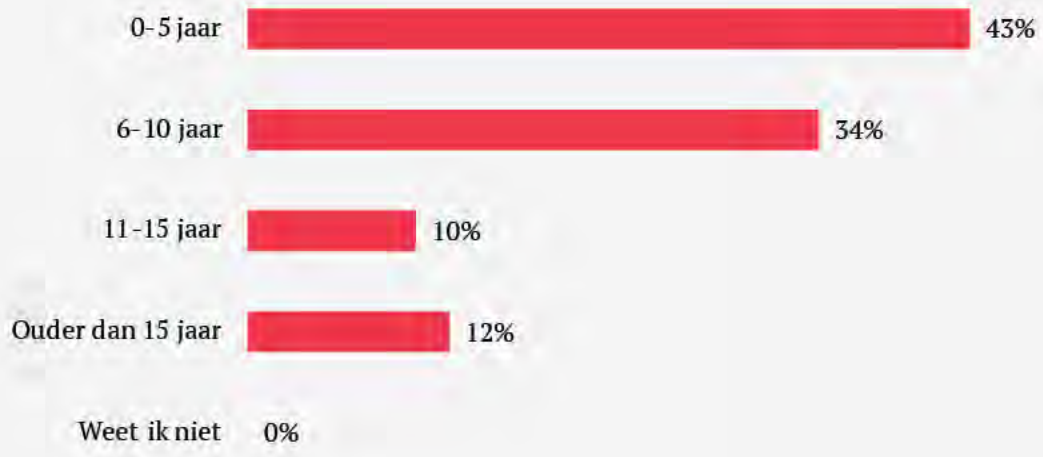
Circa driekwart snor-/bromfietsen is jonger dan 10 jaar

Ongeveer 1 op de 10 bezit een snor-/bromfiets van 15 jaar of ouder

Leeftijd **snorfiets**
Basis: bezit snorfiets (n=461)



Leeftijd **bromfiets**
Basis: bezit bromfiets (n=282)

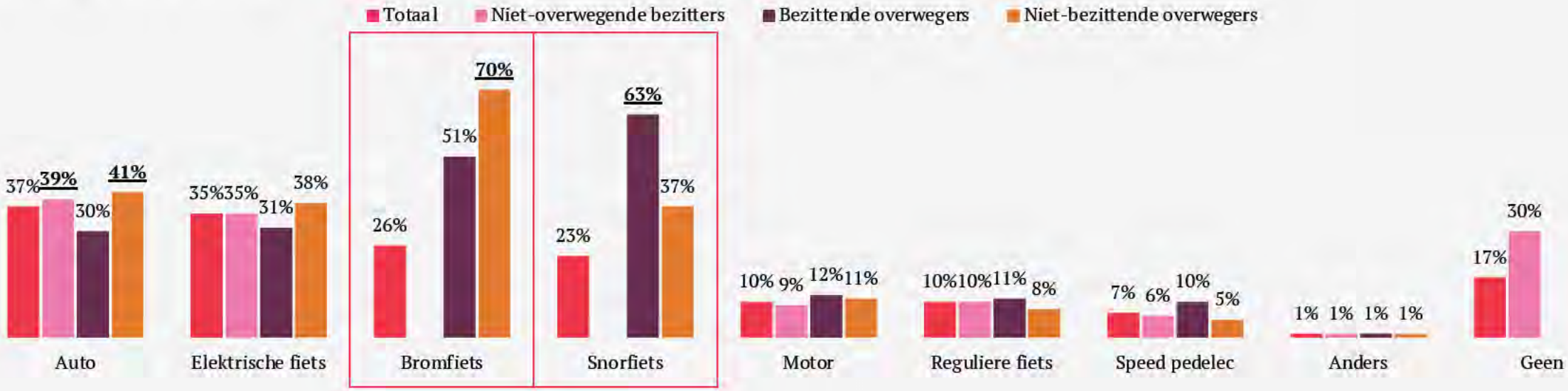


SCR02B: *Hoe oud is jouw <ANS SCR01>?*

Kwart overweegt binnen 3 jaar aanschaf brom- of snorfiets

De auto (37%) en elektrische fiets (35%) worden door (ruim) een derde overwogen en lijken hiermee populaire alternatieven

Overweging modaliteiten
Basis: volledige steekproef (n=804)



SCR03A: *Overweeg je om binnen 3 jaar een van de onderstaande vervoermiddelen aan te schaffen?*

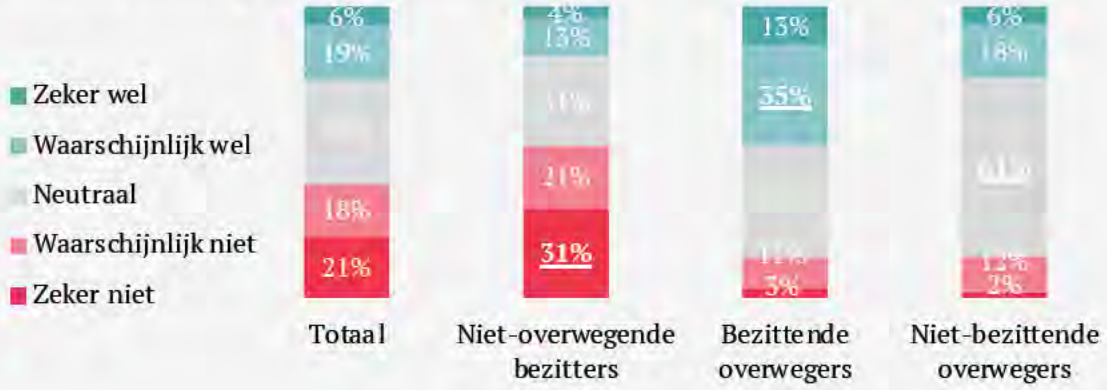
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Context van het gedrag

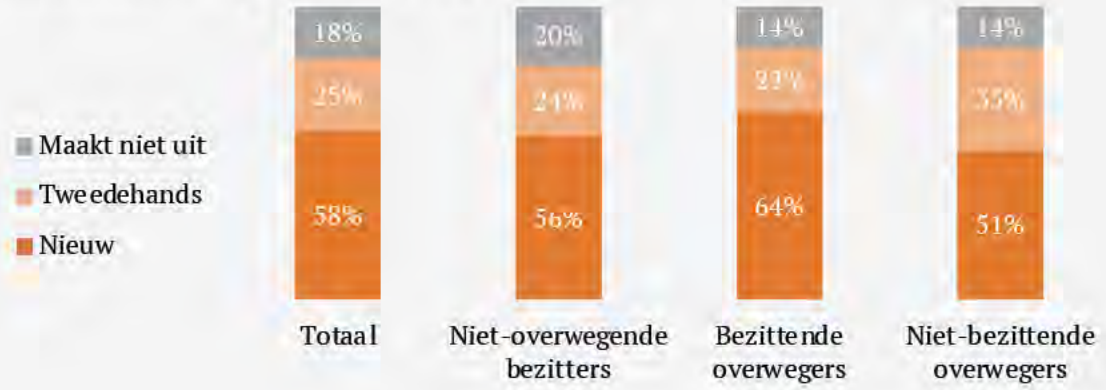
Kwart is van plan binnen 1 jaar elektrische snorfiets te kopen

(Ruim) de helft geeft de voorkeur aan een nieuwe snorfiets, een kwart heeft een voorkeur voor een tweedehands

Aanschafintentie **elektrische** snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Voorkeur **elektrische** snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

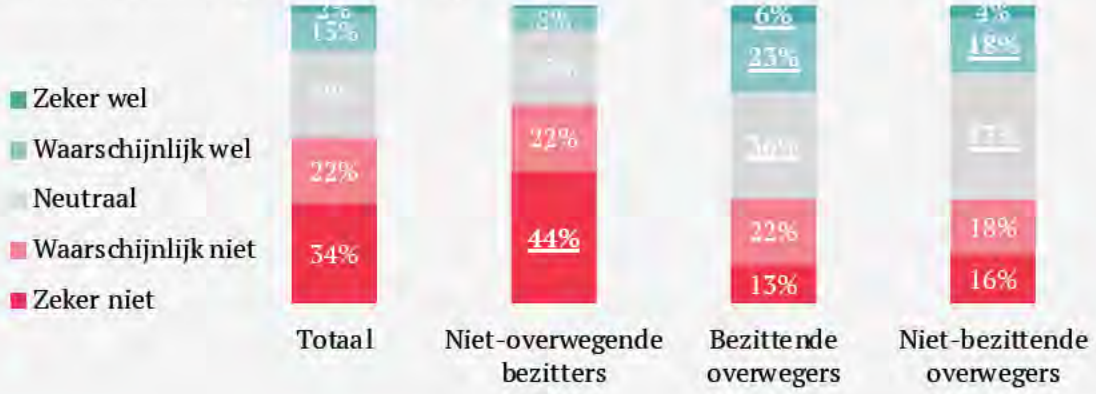
- 25 tot 44 jarigen zijn vaker *waarschijnlijk* van plan een elektrische snorfiets aan te schaffen (25-34: 30%, 35-44: 31%), dan de 45-plussers (45-54: 15%, 55+: 11%).
- Mensen met een bijna of bovenmodaal inkomen willen vaker *waarschijnlijk* een elektrische snorfiets kopen (34% en 21%, beneden: 9%).

GD1: *Ben je van plan om binnen 1 jaar een elektrische <inlezen CAT> te gaan kopen?*
GD3: *Geef jij de voorkeur aan een nieuwe of een tweedehands elektrische <inlezen CAT>?*

15% is van plan binnen 1 jaar een fossiele snorfiets kopen

Snorfietsbezitters die een andere snorfiets overwegen geven vaker voorkeur aan nieuw dan zij die er nog geen bezitten

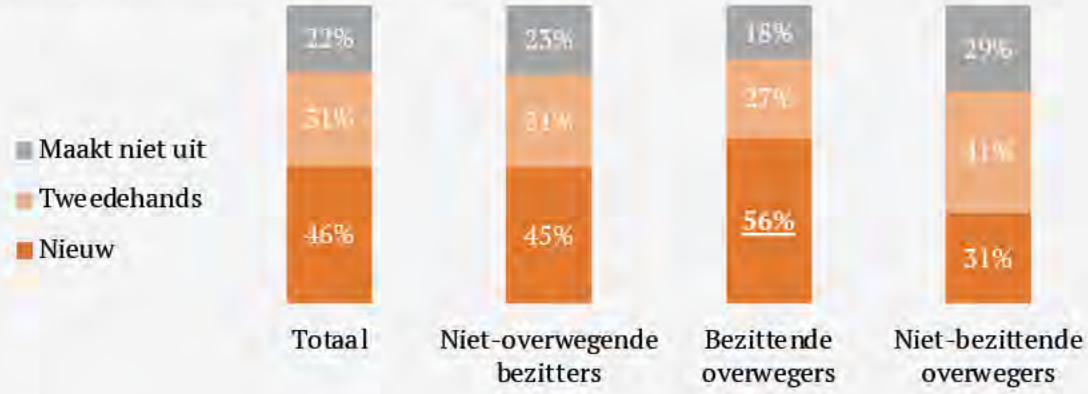
Aanschafintentie **fossiele** snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- 55-plussers zeggen het *minst vaak* de intentie te hebben om binnen 1 jaar een fossiele snorfiets te kopen (zeker niet: 49%, 16-24: 28%, 25-34: 21%, 35-44: 26%, 45-54: 29%).

Voorkeur **fossiele** snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- *Bromfiets*bezitters en -overwegen geven vaker de voorkeur aan een **tweedehands** (39% vs. 31%), terwijl degenen die een *snorfiets* bezitten of overwegen vaker de voorkeur aan een **nieuwe** geven (46% vs. 38%).

GD2: *Ben je van plan om binnen 1 jaar een fossiele <inlezen CAT> te gaan kopen?*
GD4: *Geef jij de voorkeur aan een nieuwe of een tweedehands fossiele <inlezen CAT>?*

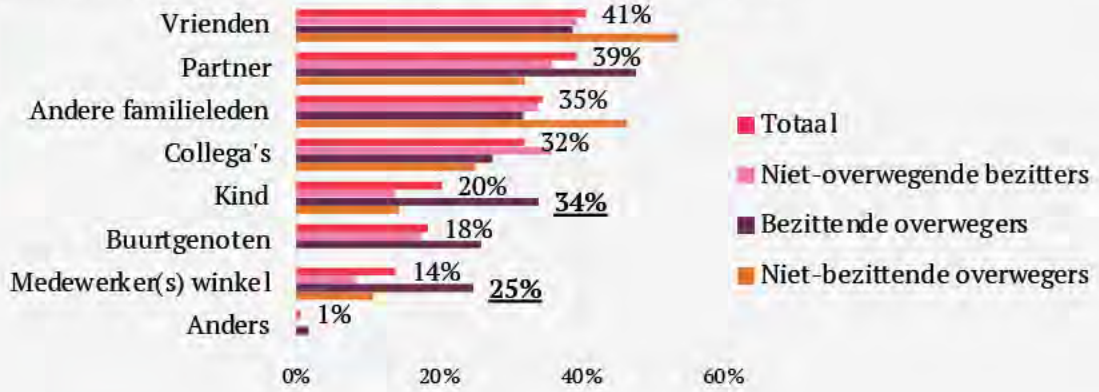
Meerderheid praat met anderen over elektrische varianten

Vooral met vrienden en de partner spreekt men hierover; Snorfietsbezitters spreken vaker met de kinderen of een verkoper

Elektrische snorfiets bespreken
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Gesprekspartner elektrische snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets en heeft contact hierover (n=272)



Verdieping

- 55-plussers spreken het *minst* met anderen over elektrische snorfietsen (nooit: 49%, 16-24: 27%, 25-34: 29%, 35-44: 28%).
- Laagopgeleiden hebben vaker nooit met anderen over elektrische snorfietsen gesproken (47%) vergeleken met hoogopgeleiden (29%).

Verdieping

- De jongste groep (16-24 jaar) spreekt het meest met **andere familieleden** (63%) en **collega's** (61%) over elektrisch als het om een snorfietsaanschaf gaat (25-34: 26%, 37%; 35-44: 33%, 34%; 45-54: 37%, 32%). De oudste groep (55+) spreekt hier juist *vaker* met de **kind(eren)** over (35%, 16-24: 9%, 35-44: 10%, 45-54: 3%).
- Mensen die bij anderen inwonen, spreken vaker met **andere familieleden** over elektrische snorfietsen (56%) dan alleenstaanden (31%) of samenwonenden (32%).

PR1: *Heb je in de afgelopen maand met anderen gesproken over elektrische <inlezen CAT>?*
PR2: *Met wie heb je over elektrische <inlezen CAT> gesproken?*

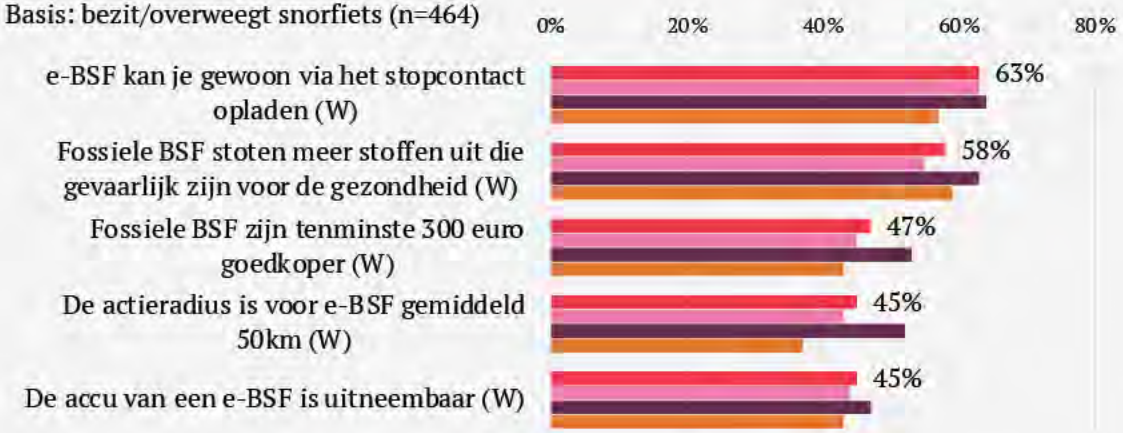
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

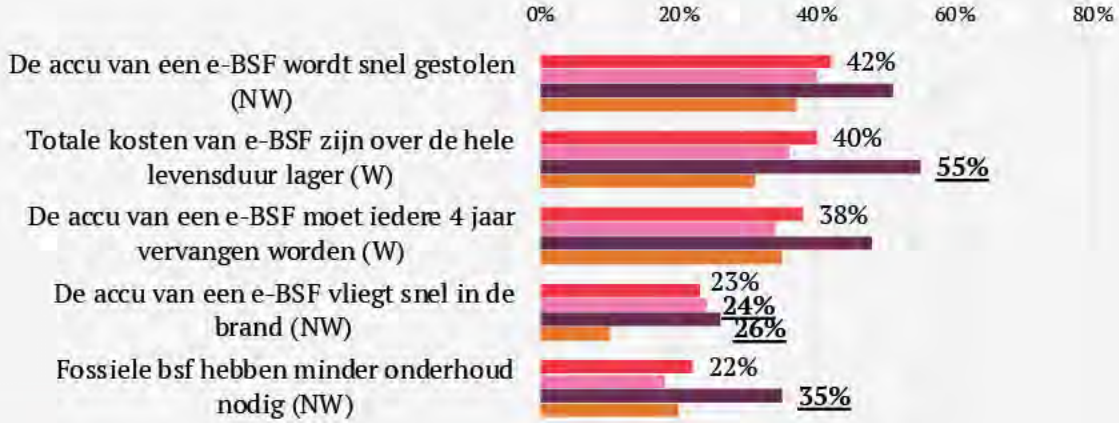
Kennis

Aanwezige kennis over hoe en waar opladen blijkt beperkt

37% weet niet dat je elektrische snorfietsen via het stopcontact kunt opladen; 55% weet niet dat de accu uitneembaar is

Kennis (% waarschijnlijk + zeker waar)
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)

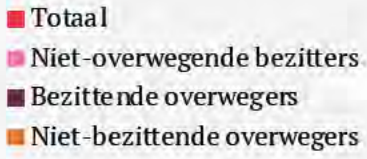




De drie grootste **kennistekorten** zijn:
- De frequentie waarmee accu's vervangen moeten worden (iedere 4 jaar) (volgens 38% (waarschijnlijk/zeker) waar)
- De lagere totale kosten van elektrisch ten opzichte van fossiel over de hele levensduur (volgens 40% (waarschijnlijk/zeker) waar)
- De uitneembaarheid van accu's (volgens 45% (waarschijnlijk/zeker) waar)

Het grootste **misverstand** is:
- De snelheid waarmee accu's worden gestolen (volgens 42% (waarschijnlijk/zeker) waar)

Verdieping
- De hogere inkomens (bovenmodaal+) weten vaker dat **fossiele snorfietsen meer stoffen uitstoten die gevaarlijk zijn voor de gezondheid** dan de andere inkomensgroepen (zeker waar: 44%, beneden modaal: 29%, modaal: 28%).



**Achter iedere stelling wordt weergegeven of deze waar (W) of niet waar (NW) is.*
KE1: *Geef voor iedere uitspraak aan of dit waar of niet waar is. Kies 'weet ik niet' als je het niet of niet zeker weet.*

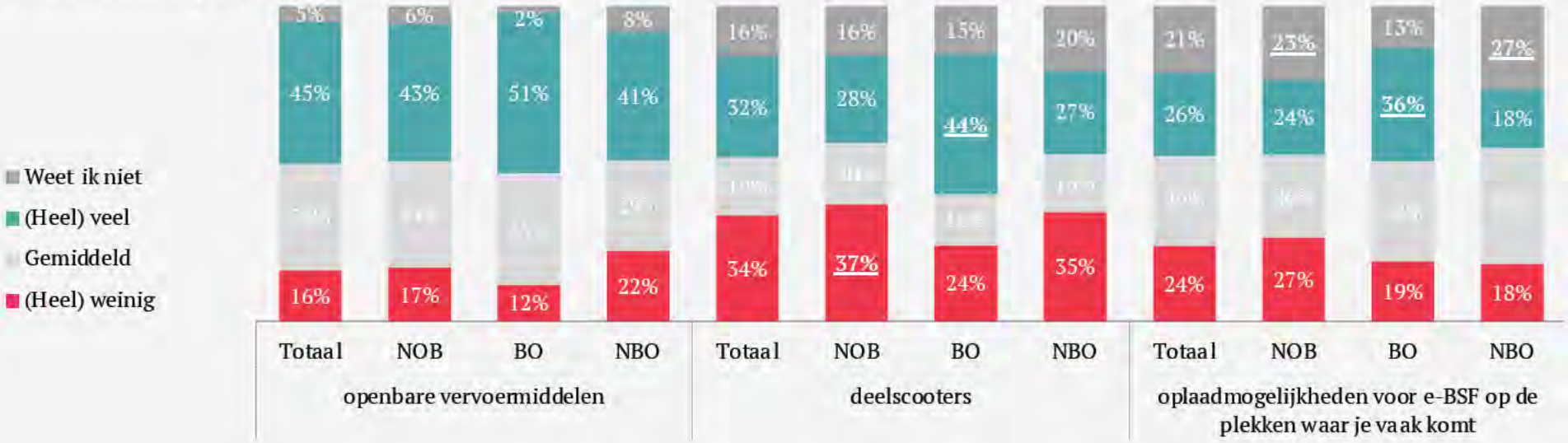
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Fysieke omgeving

Oplaadmogelijkheden zijn beperkt aanwezig in omgeving

Bezittende overwegers herkennen meer oplaadmogelijkheden en deelscooters in hun directe omgeving

Mate aanwezigheid voorzieningen (1/2)
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

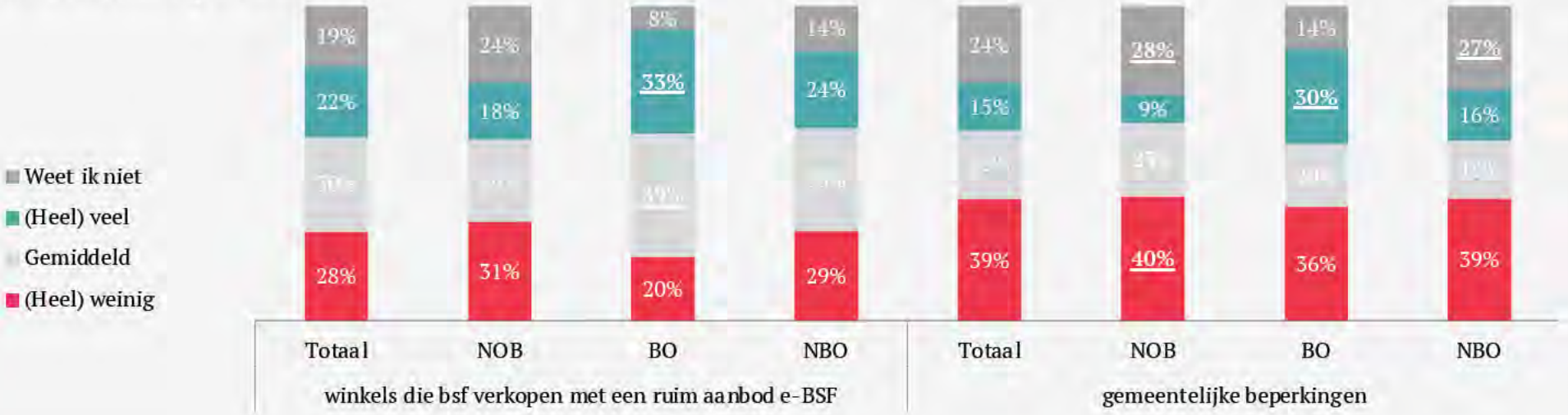
- Mensen woonachtig in grote steden hebben vaker heel veel **OV** (33%) en **deelscooters** (24%) in hun omgeving dan mensen uit west (12% en 5%), noord (13% en 7%), oost (16% en 6%) of zuid (7% en 6%) Nederland.

Legenda: NOB = niet-overwegende bezitters, BO = bezittende overwegers, NBO = niet-bezittende overwegers
FO1: *In welke mate zijn er in jouw omgeving … ?*

Een vijfde heeft (heel) veel aanschafpunten in omgeving

Bezittende overwegers geven aan vaker gemeentelijke beperkingen in hun fysieke omgeving te herkennen

Mate aanwezigheid voorzieningen (2/2)
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- *Bromfiets*bezitters en –overwegers *zeggen* vaker geen voorzieningen in hun directe omgeving te hebben dan *snorfiets*-bezitters en –overwegers (bijv. *heel weinig* deelscooters: 25% vs. 19%, *heel weinig* laadmogelijkheden: 14% vs. 8%, *weinig* OV: 17% vs. 11%).

Legenda: NOB = niet-overwegende bezitters, BO = bezittende overwegers, NBO = niet-bezittende overwegers
FO1: *In welke mate zijn er in jouw omgeving … ?*

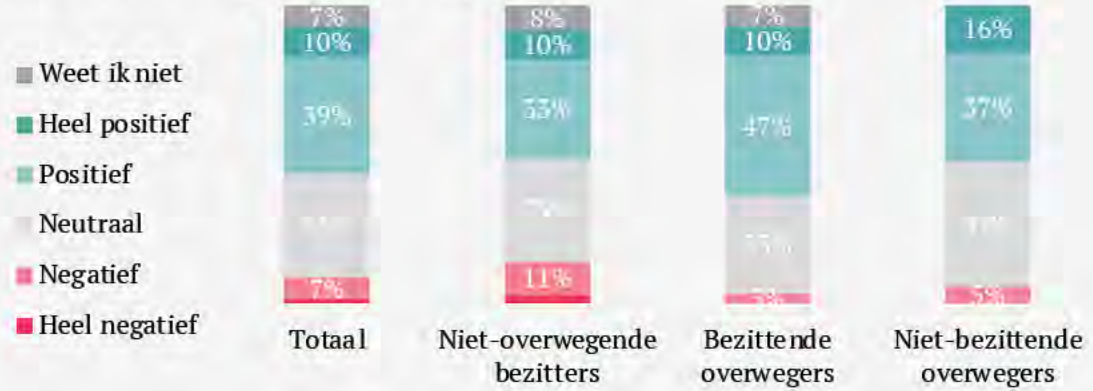
Vooral bezittende overwegers bezoeken (vaker) de dealer

Ongeveer de helft wordt door de dealer (heel) positief geadviseerd over elektrisch, een derde neutraal

Frequentie bezoek dealer
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Wijze adviseren dealer
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- 55-plussers hebben de afgelopen maanden het *minst vaak* een snorfietsdealer bezocht (niet: 71%, 16-24: 43%, 25-34: 33%, 35-44: 32%; 45-54: 51%).

FO2: *Heb je in de afgelopen 6 maanden een dealer van <inlezen CAT> bezocht?*
FO3: *Hoe heeft de dealer je geadviseerd over een elektrische <inlezen CAT>?*

Overwegers gebruiken deelscooters vaker dan niet-overwegers

Snorfietsbezitters die een nieuwe overwegen, verwachten het meest dat er maatregelen tegen fossiel komen

Gebruik deelscooter
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verwachting **beperkingen fossiel**
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- Naarmate de leeftijd toeneemt, neemt het meermaals gebruik van deelscooters in de afgelopen 6 maanden af (16-24: 30%, 25-34: 29%, 35-44: 15% vs. 45-54: 4%, 55+: 2%).
- Mensen met een beneden modaal inkomen hebben het *minst* gebruik gemaakt van deelscooters (geen gebruik: 74% vs. modaal: 49%, bovenmodaal: 59%).

Verdieping

- Mensen met een hoog opleidingsniveau verwachten vaker dat er *waarschijnlijk* wel maatregelen worden genomen die invloed hebben op het reizen met fossiele snor- of bromfietsen (29%) dan mensen met een middelbaar of laag opleidingsniveau (beiden 15%).

FO4: *Heb je in de afgelopen 6 maanden van een deelscooter (bijv. van Felyx, Check, Go) gebruik gemaakt?*
FO5: *Verwacht je dat er in de komende periode maatregelen genomen gaan worden die invloed hebben op de mogelijkheid om met een fossiele <inlezen CAT> te rijden binnen jouw gemeente?*

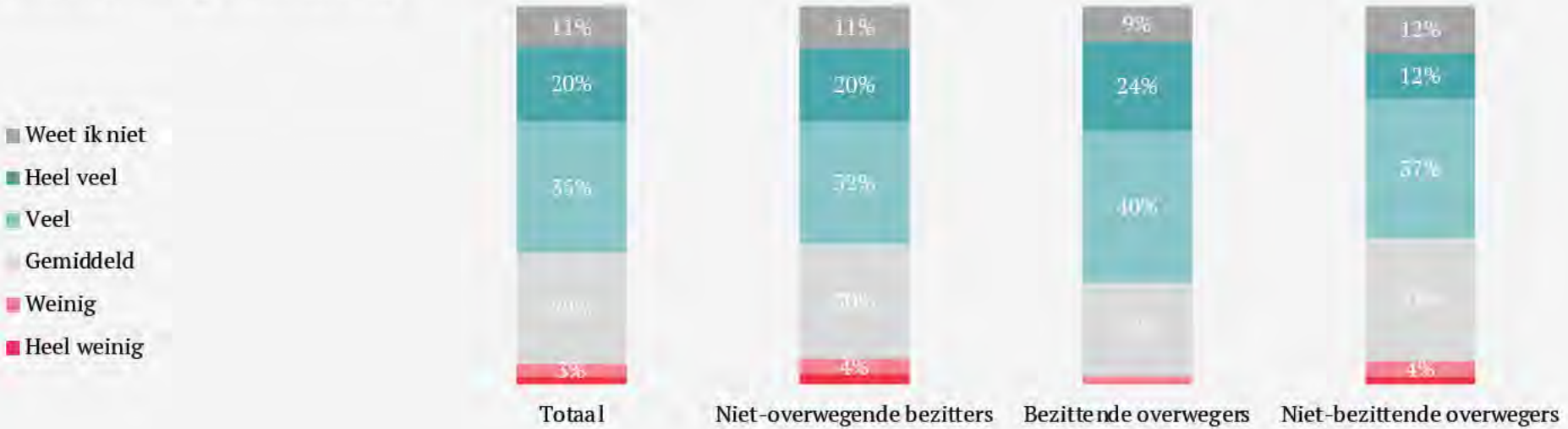
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Kunnen

Meerderheid (55%) vertrouwt erop goede keuze te kunnen maken

Ruim 3 op de 10 zijn niet overtuigd een goede keuze te *kunnen* maken tussen fossiel en elektrisch

Vertrouwen weloverwogen keuze maken
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

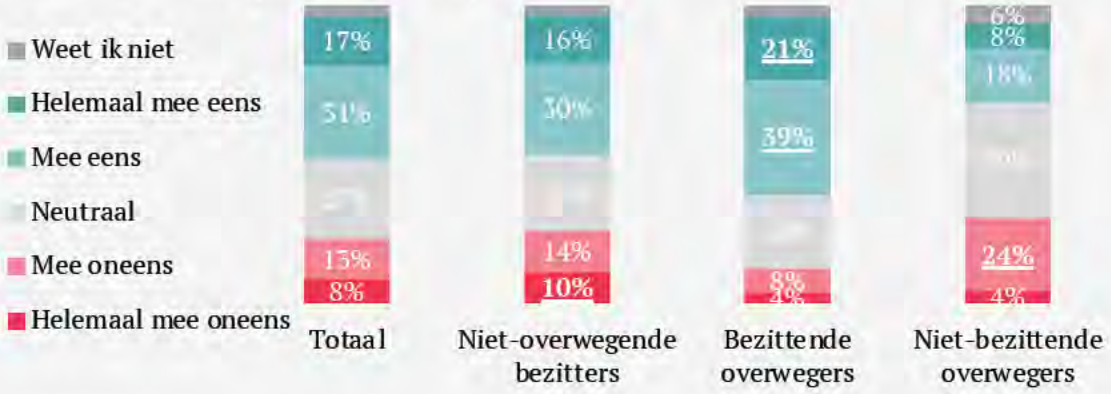
- Vanaf een modaal inkomen neemt het vertrouwen een goede keuze te kunnen maken tussen een fossiele of een elektrische snorfiets toe (modaal 37%, boven-modaal 40% vs. beneden- modaal 25%)
- Mensen die te maken hebben met beperkte mobiliteit of gezondheidsproblemen waar ze rekening mee moeten houden tijdens het reizen, hebben vaker *weinig* vertrouwen in hun vermogen om een goede keuze te maken (6% vs. 2%) tussen fossiel of elektrisch.

KU1: *Hoeveel vertrouwen heb je dat het jou lukt om een goede keuze te maken tussen een fossiele en een elektrische <inlezen CAT>?*

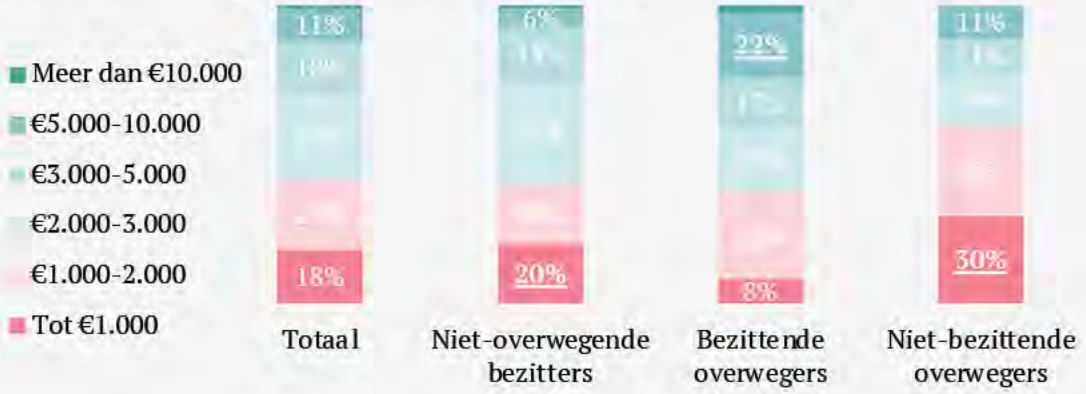
Bijna kwart bezitters meent over onvoldoende middelen te beschikken

Van bezittende overwegers is circa 60% bereid meer dan € 2.000 te betalen voor een snorfiets; 22% zelfs € 5.000 tot € 10.000

Voldoende **financiële middelen**
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Beschikbaar **budget**
Basis: bezit/overweegt snorfiets, excl. weet niet (n=229)



Verdieping

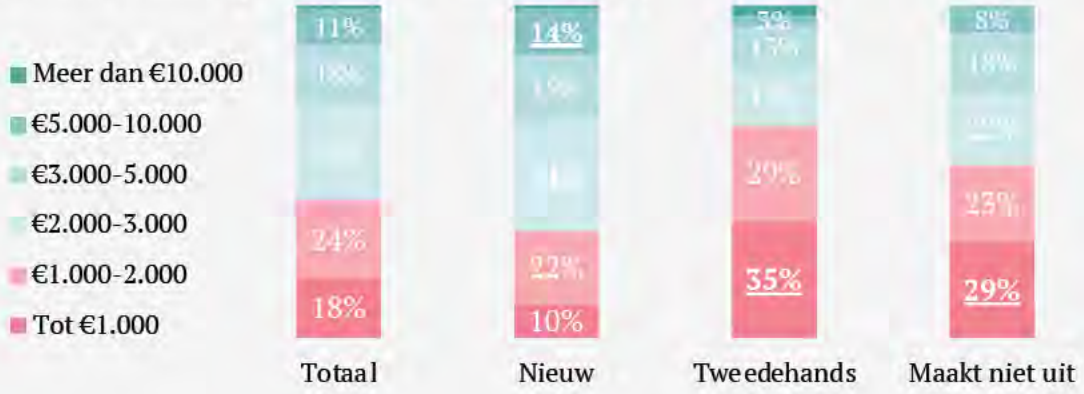
- Mensen met een (bijna) modaal of bovenmodaal inkomen zeggen vaker over voldoende financiële middelen te beschikken: *helemaal mee eens* 19% en 26% vs. 4% (beneden modaal).

KU3: *In hoeverre is de onderstaande uitspraak op jou van toepassing?*
KU4: *Wat is het maximale budget dat je kunt besteden aan een nieuwe <inlezen CAT>?*

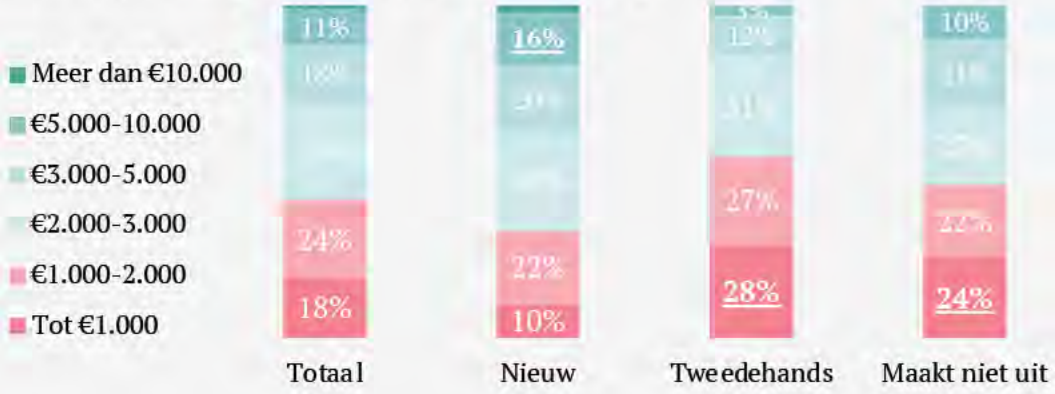
Mensen die de voorkeur geven aan nieuw hebben groter budget

Van deze groep zegt circa de helft een maximum budget van tussen € 2.000 en € 5.000 te hebben

Beschikbaar **budget** * voorkeur elektrisch
Basis: bezit/overweegt snorfiets, excl. weet niet (n=229)



Beschikbaar **budget** * voorkeur fossiel
Basis: bezit/overweegt snorfiets, excl. weet niet (n=229)



KU4: *Wat is het maximale budget dat je kunt besteden aan een nieuwe <inlezen CAT>?*

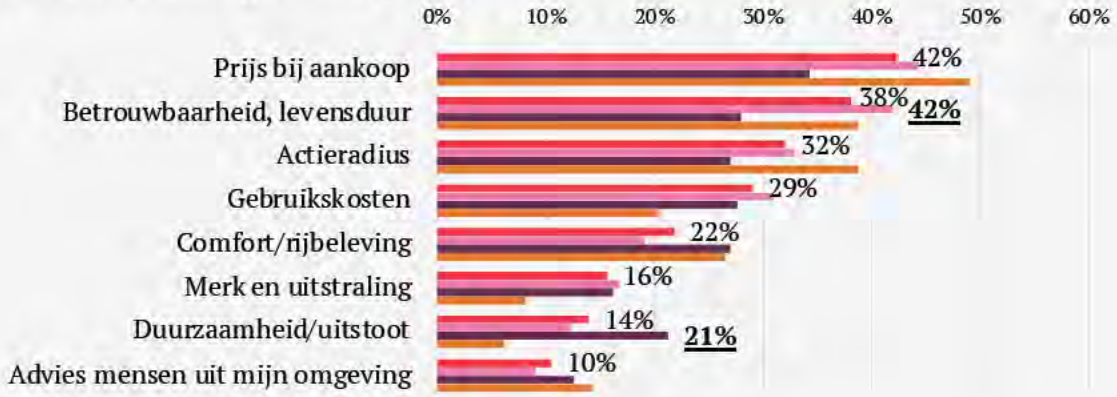
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Houding

Aankoopprijs, levensduur, actieradius en kosten essentieel

Duurzaamheid/uitstoot is vaker een belangrijke afweging voor bezittende overwegers

Belangrijkste **afwegingen voor keuze** elektrische/fossiele snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)





Verdieping

- De helft van de jongste groep (53%) vindt de **gebruikskosten** zeer belangrijk. Dit is vaker dan de (meeste) andere leeftijdsgroepen (25-34: 22%, 35-44: 25%, 55+: 27%).

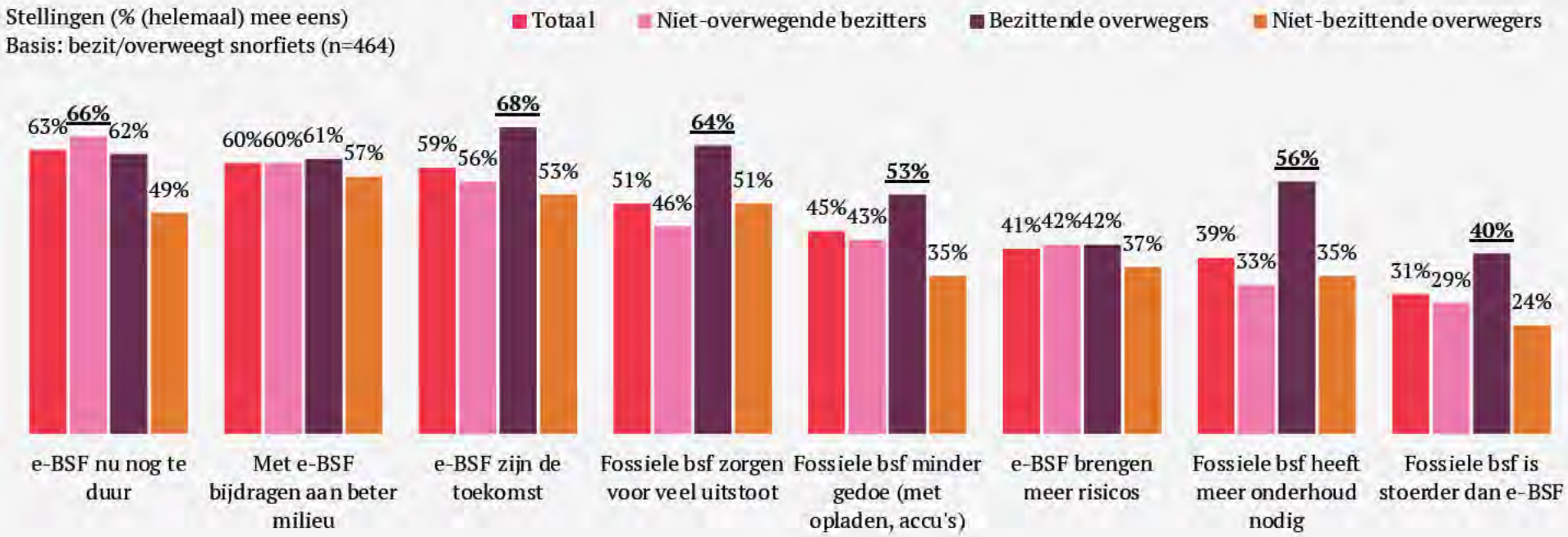
Verdieping

- 25-34 en 35-44 jarigen vinden het **advies van mensen uit hun omgeving** (beide 17%) ook vaker belangrijk dan de andere leeftijdsgroepen (16-24: 3%, 45-54: 4%, 55+: 7%).
- Mensen met een benedenmodaal inkomen vinden het **merk en uitstraling** (25%) vaker belangrijk dan mensen met bovenmodale inkomens (14%).

KR3: *Wat zijn voor jou de belangrijkste afwegingen bij de keuze voor een elektrische of fossiele <inlezen CAT>?*

Meerderheid is wel overtuigd van belang elektrificatie

Maar tegelijkertijd vindt 63% elektrische snorfietsen nog te duur en denkt 41% dat elektrisch meer risico's meebrengt

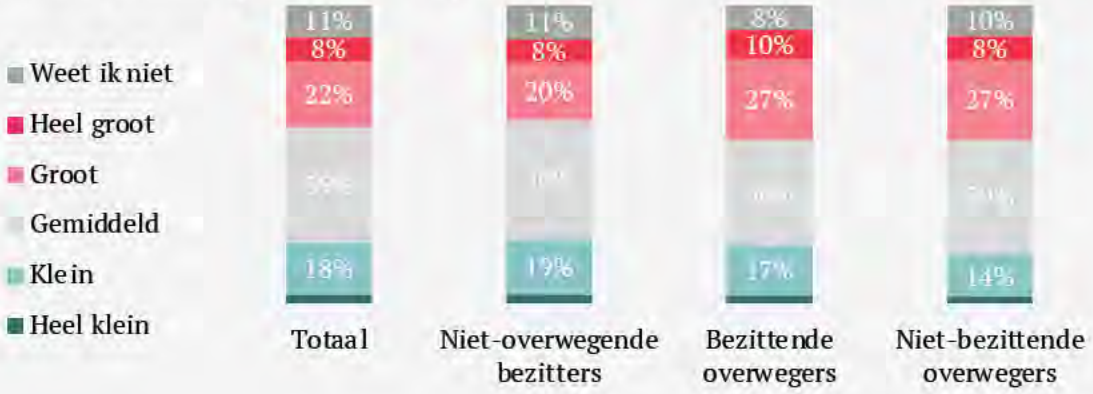


HO2: *In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?*

Een derde schat kans op stilstaan door lege accu (heel) groot

Ook vindt driekwart onderweg stil komen te staan door een lege accu (heel) erg, met name de niet-overwegende bezitters

Gepercipieerde **grootte** risico stilstaan
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Gepercipieerde **ernst** risico stilstaan
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- 35-plussers schatten de kans op onderweg stil komen te staan door een lege accu **kleiner** in (35-54 18%, 55+: 29%) dan 35-minners (< 35 jaar (16-24: 3%, 25-34: 6%).
- Mensen met een elektrische snorfiets schatten het risico op stilstaan vaker in als **klein** (28%) dan mensen met een fossiele snorfiets (16%). Ook vinden ze stilstaan *minder* vaak **heel erg** (32%) dan mensen met fossiel (54%).

Verdieping

- 25-44 jarigen vinden onderweg stil komen te staan door een lege accu *minder* erg (25-34: 33%, 35-44: 35%) dan de andere leeftijdsgroepen (16-25: 63%, 45-54: 55%, 55+: 50%).

HO3: *Hoe groot is volgens jou de kans dat je met een elektrische <inlezen CAT> onderweg stil komt te staan door een lege accu?*
HO4: *Hoe erg zou je het vinden als je met een elektrische <inlezen CAT> onderweg stil zou komen te staan door een lege accu?*

Meer dan de helft denkt dat accu thuis opladen veel helpt

Ongeveer 20% weet het niet of denkt niet dat dit de kans op onderweg stilstaan verkleint

Effectiviteit zelf opladen bij voorkomen stilstaan
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

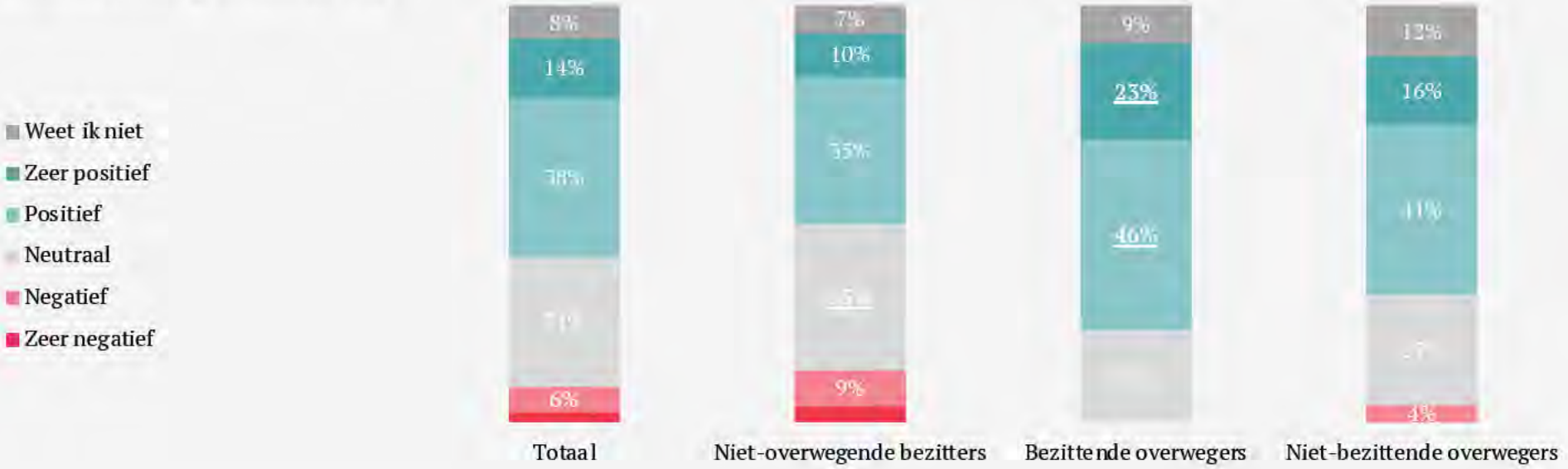
- De jongste groep (16-24) is het *minst* sterk overtuigd dat dagelijks thuis opladen zeer veel helpt bij het voorkomen van onderweg stil komen te staan (4%, 25-34: 20%, 35-44: 28%, 55+: 17%).
- Mensen met een elektrische snorfiets vinden vaker dat het zelf opladen van de accu **zeer veel** helpt bij het voorkomen van onderweg stil komen te staan (31%) dan mensen met een fossiele snorfiets (14%).

HO5: *In hoeverre helpt het dagelijks thuis aan de oplader leggen volgens jou bij het voorkomen van onderweg stil komen te staan door een lege accu?*

Helft staat (zeer) positief tegenover aanschaf elektrisch

31% is neutraal en een kleine minderheid (<10%) is (uitgesproken) negatief; er zijn geen negatieve bezittende overwegers

Houding t.a.v. aanschaf elektrische snorfiets
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- De jongste groep (16-24) is het *minst* uitgesproken over de aanschaf van een elektrische snorfiets (55%, 25-44: 24%, 45+: 33%).
- (Bijna) modale of boven-modale inkomens zijn juist vaker **positief** (45% en 42%, beneden modaal: 29%).
- *Bromfiets*bezitters en de -overwegers zijn vaker **neutraal** over een elektrische variant dan *snorfiets*bezitters of de overwegers (38% vs. 31%), zij zijn juist vaker **positief** (38% vs. 30%).

HO1: *Hoe sta jij tegenover het aanschaffen van een elektrische <inlezen CAT>?*

Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Zelfbeeld

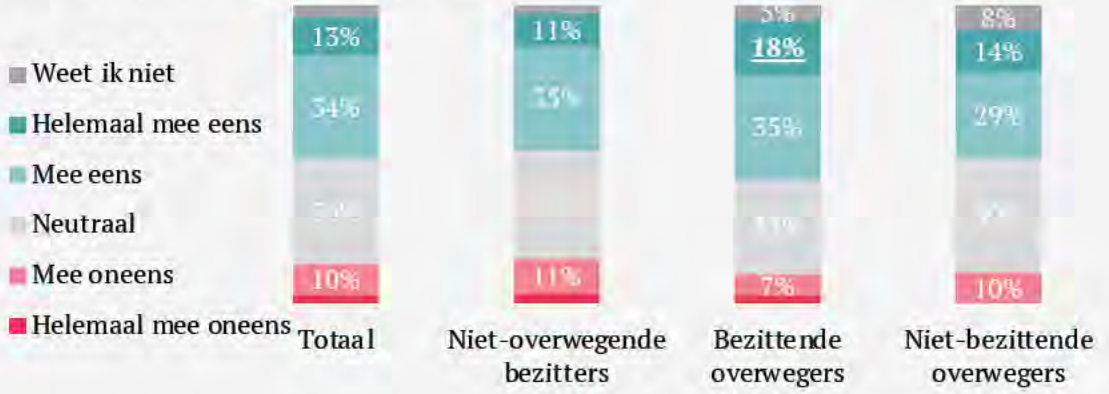
Ruim 4 op 10 zien zichzelf wel op een e-BSF rijden

Bijna de helft geeft aan duurzaamheid en milieu belangrijk te vinden, maar vooral overwegers die al een snorfiets hebben

Vindt elektrische snorfiets bij zich **passen**
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Vindt **duurzaamheid en milieu** belangrijk
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- De jongeren (16-24) vinden het rijden op een elektrische snorfiets minder goed bij hen passen dan andere leeftijdsgroepen (mee oneens: 26% vs. 25-34: 10%, 35-44: 7%, 55+: 13%).
- Overwegers die al een elektrische snorfiets bezitten, vinden een elektrische snorfiets vaker bij zich passen dan overwegers die al een fossiele snorfiets bezitten (aandeel (helemaal) mee eens: 74% vs. 53%).

ZB1: *Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken? 1. Rijden op een elektrische <inlezen CAT> past bij mij. 2. Ik ben iemand die duurzaamheid, milieu belangrijk vindt.*

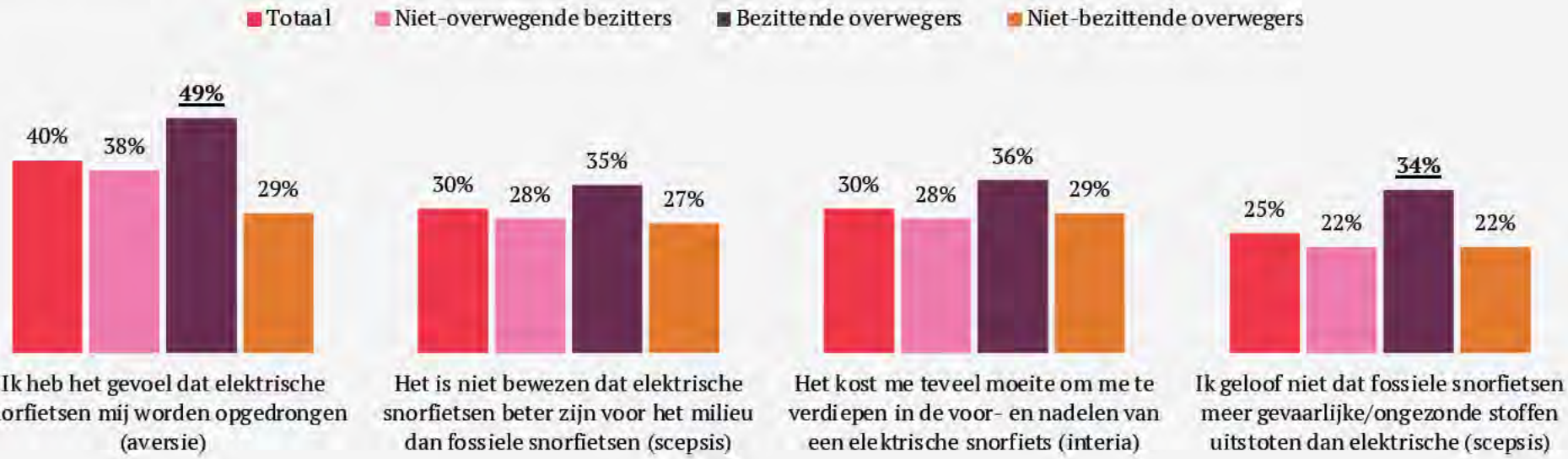
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Weerstand

Substantiële groep voelt aversie tegen elektrische snorfiets

Men heeft vooral het gevoel dat elektrische snorfietsen worden opgedrongen (40%), ook heerst er bij een derde scepsis

Weerstand (% (helemaal) mee eens)
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- Mensen met een (bijna) modaal of een bovenmodaal inkomen zijn vaker niet overtuigd dat de elektrische snorfietsen beter zijn voor het milieu dan mensen met een lager dan modaal inkomen: mee eens 26% en 24% vs. 11%.
- Ook geloven ze vaker niet dat fossiele snorfietsen meer schadelijke stoffen uitstoten dan elektrische (31% en 16% vs. 6% van beneden modale inkomens).

WE1: *Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?*

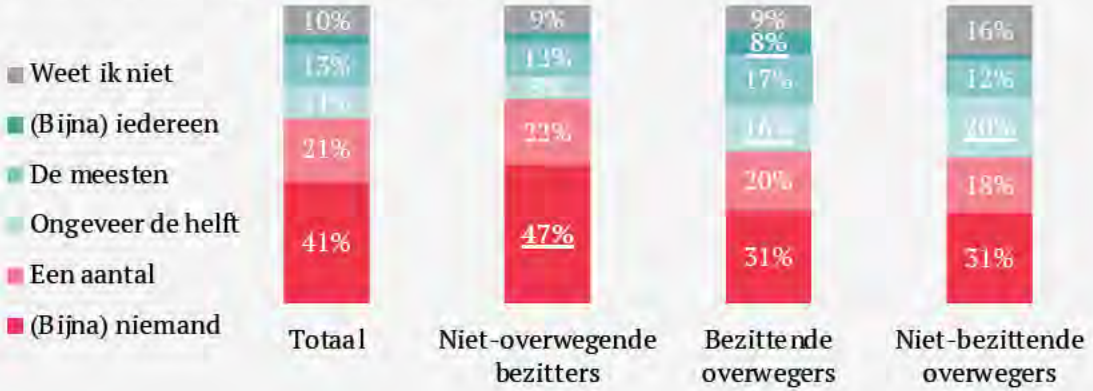
Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Sociale omgeving

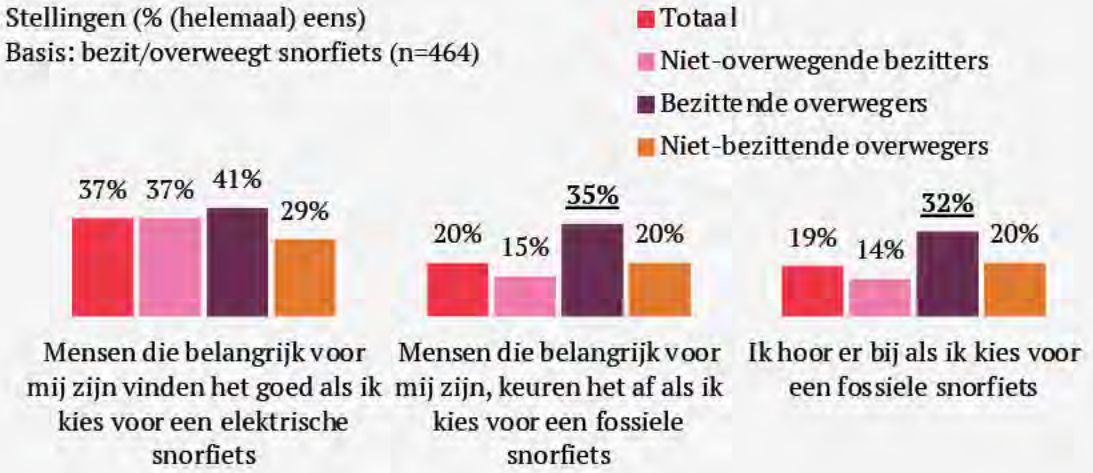
Weinig mensen in nabijheid rijden op elektrische snorfietsen

Ruim een derde verwacht dat mensen die belangrijk voor hen zijn het wel goed vinden als ze voor elektrisch kiezen

Gebruik elektrische snorfiets in sociale omgeving
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Stellingen (% (helemaal) eens)
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- Van de oudste groep (55+) geeft slechts 2% aan dat de **meeste mensen om hen heen** op een elektrische snorfiets rijden (16-24: 10%, 25-34: 28%, 35-44: 18%, 45-54: 10%).
- De middengroep, 25-44 jarigen geven juist vaker aan dat zij er minimaal een aantal kennen die op een elektrische snorfiets rijden (minimaal 'een aantal': 24-35: 76% en 35-44: 75% vs. 16-24: 42%, 45-54: 56%, 55+: 55%).

Verdieping

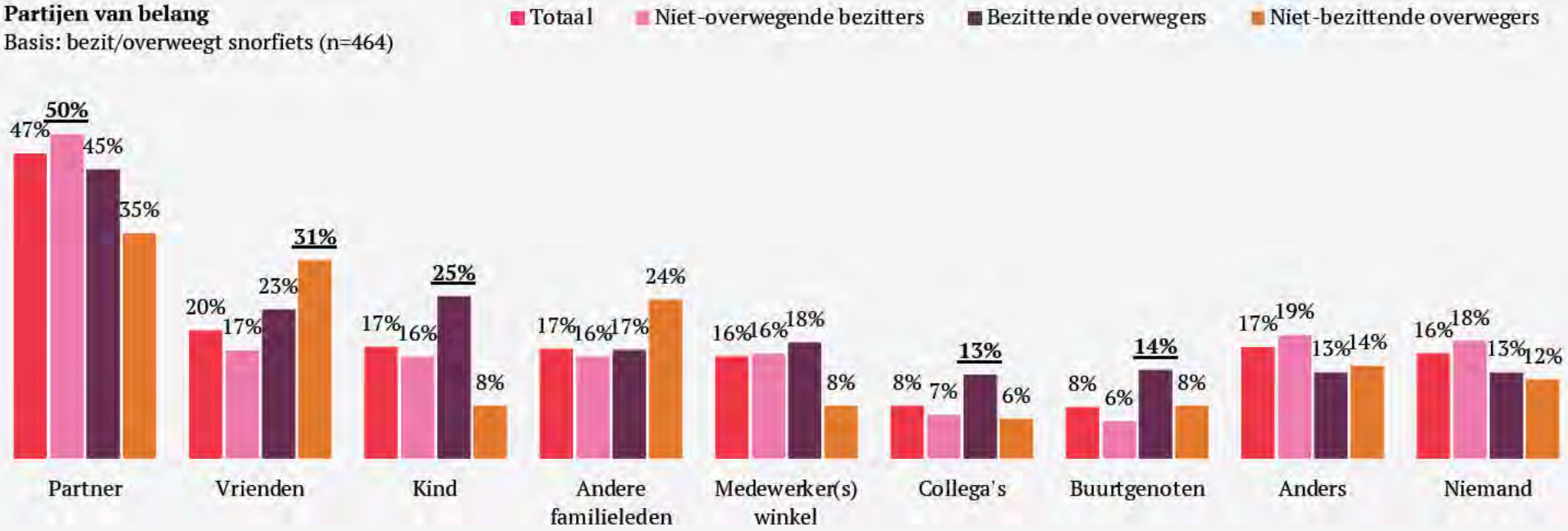
- De laagste inkomensgroep (benedenmodaal) geven minder vaak aan dat hun sociale omgeving een keuze voor fossiel afkeurt (helemaal mee eens: 1%, (bijna) modaal: 10%, bovenmodaal: 8%).

SO1: *In hoeverre rijden de mensen om je heen, denk aan familie, vrienden, kennissen, collega's, op een elektrische <inlezen CAT>?*
SO4: *Ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?*

Mening van partner meest van belang bij aanschaf snorfiets

Voor een ruime meerderheid (84%) is altijd wel iemands mening van belang

Partijen van belang
Basis: bezit/overweegt snorfiets (n=464)



Verdieping

- De jongste groep (16-24 jaar) vinden de mening van **andere familie-leden** belangrijker dan de oudere leeftijds-groepen (53%, 25-34: 20%, 35-44: 21%, 45-54: 11%, 55+: 7%).
- 55-plussers vinden de mening van **collega's** het vaakst onbelangrijk (99%, 16-24: 88%, 25-34: 89%, 35-44: 82%, 45-54: 91%) en die van hun **kind(eren)** juist het belangrijkst (26%, 16-24: 8%, 25-34 en 35-44: 12%).
- Mensen met een (bijna) modaal of bovenmodaal inkomen vinden de mening van **buurtge-noten** belangrijker (13% en 12% vs. beneden modaal: 3%).

SO5: *Van wie vind je de mening belangrijk als het gaat om de aanschaf van een <inlezen CAT>?*

Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Regressieanalyse

Leeswijzer regressieanalyse intentie kopen e-BSF

Regressieanalyse: welke set van gedragsbepalers verklaart intentie kopen e-BSF het beste

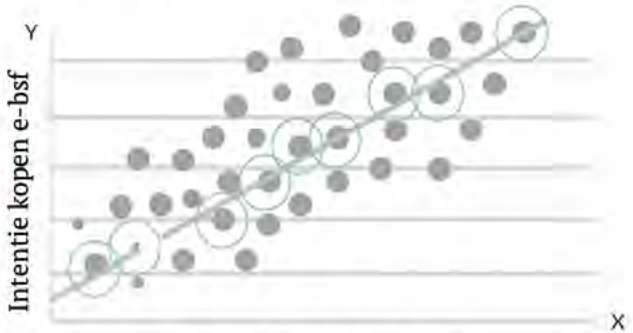
CASI gedragsbepalers *(zie volgende pagina's)*

Om te achterhalen of er een relatie is tussen de meegenomen gedragsbepalers en intentie kopen e-BSF, zijn de datapunten geplot in een grafiek (scatterplot). Hieronder staat een theoretisch voorbeeld.



Figuur 1. Gedragsbepalers

De regressielijn visualiseert de relatie tussen de meegenomen gedragsbepalers en de afhankelijke variabele intentie kopen e-BSF. De variabelen die het dichtst bij de lijn liggen dragen het meest bij aan het verklaren van intentie kopen e-BSF.



Figuur 2. Gedragsbepalers

1. Analyseren van de correlatie (figuur 1) en richting van correlatie (figuur 2) in scatterplots.
2. Schatting van het model, m.a.w. de lijn inpassen. Hiervoor wordt de 'foward' methode gehanteerd, waar bij iedere stap de variabele met de kleinste kans van invloed wordt toegevoegd die nog niet in de vergelijking is opgenomen. Dit proces wordt herhaald tot er geen variabelen meer zijn die niet het significantiecriterium van 0,05 halen. De significante gedragsbepalers zijn terug te vinden in de tabellen onder 'Gedragbepaler' met de bijbehorende β.
3. Evalueren van de bruikbaarheid van het model met de F- en T-test.

**Regressieanalyse is een statistische methode gericht op het schatten van verbanden tussen een afhankelijke variabele (vaak de 'uitkomst variabele' genoemd) en een of meerdere onafhankelijke variabelen (vaak 'voorspellende variabelen' genoemd).*
***Alleen mensen die de voorkeur geven aan een nieuwe brom-/snorfiets of degenen die geen voorkeur hebben voor een nieuwe of tweedehands brom-/snorfiets zijn meegenomen in de regressieanalyse.*
****De invloed van de dealer correleerde sterk met andere factoren en kon hierdoor niet voldoende geïsoleerd worden. Deze is daarom niet meegenomen in de regressieanalyse.*

Gedragsbepalers bezitters snorfietsen

Bewustwording van sociale omgeving die al op een e-BSF rijdt heeft grootste impact op intentie tot aanschaf van een e-BSF

#	Gedragsbepaler	Elementen	β*
3	Weerstand: scepsis	Ik vind e-BSF nu nog te duur; e-BSF brengen meer risico's met zich mee Fossiele BSF geeft minder gedoe; Fossiele BSF is stoerder dan een e-BSF Inschatting kans stilstaan met e-BSF; Het is niet bewezen dat e-BSF beter is voor milieu dan BSF Ik geloof niet dat fossiele BSF meer stoffen uitstoot die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF Kost me teveel moeite om te verdiepen in de voor/nadelen van e-BSF	-0,30
6	Zelfbeeld duurzaam	Rijden op een e-BSF past bij mij; Ik ben iemand die duurzaamheid, milieu belangrijk vindt E-BSF toekomst; Met een e-BSF draag je bij aan een beter milieu	0,23
7	Duur rijden bsf	Hoeveel jaar men al rijdt op een BSF	0,22
1	**Descriptieve norm**	**Sociale omgeving rijdt al op e-BSF**	**0,60**
2	Fysieke omgeving	Winkels die BSF verkopen met een ruim aanbod e-BSF; Oplaadmogelijkheden voor e-BSF op de plekken waar je vaak komt Openbare vervoermiddelen in de omgeving; Aanwezigheid deelscooters In de omgeving zijn er gemeentelijke beperkingen voor fossiele BSF	0,31
8	Kennis gebruik	De actieradius (de afstand die je met een volle tank/accu kan afleggen) is voor e-BSF gemiddeld 50km	0,19
4	Kennis opladen	E-BSF kan je via het stopcontact opladen	0,26
5	Kennis uitstoot	Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF	0,25
9	Bijdrage e-bsf milieu	Met e-BSF draag je bij aan beter milieu; Fossiele BSF zorgen voor veel uitstoot van stoffen die slecht zijn voor de gezondheid Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF	0,18
	Leeftijd	Leeftijd van de respondent	-0,36

Adjusted R^2: 48,8%

Bovenstaande elementen van de gedragsbepalers verklaren **48,8%** van de intentie om een e-BSF aan te schaffen.

**De hier weergeven getallen zijn de gestandaardiseerde Bèta's, dit weergeeft de gemiddelde toename of afname in intentie aanschaffen e-BSF wanneer de gedragsbepaler met 1 toeneemt. Op de volgende pagina's wordt de Bèta bij iedere gedragsbepaler in superscript aangeduid.*

**De invloed van de dealer correleerde sterk met andere factoren en kon hierdoor niet voldoende geïsoleerd worden. Deze is daarom niet meegenomen in de regressieanalyse.*

Gedragsbepalers bezitters bromfietsen

Inspelen op een duurzaam zelfbeeld biedt de grootste kans op stimulering aanschaf van een e-BSF

#	Gedragsbepaler	Elementen	β^*
5	Weerstand elektrisch: aversie	Gevoel dat een e-BSF opgedrongen wordt	0,27
1	**Zelfbeeld duurzaam**	**Rijden op een e-BSF past bij mij; Ik ben iemand die duurzaamheid, milieu belangrijk vindt** **E-BSF zijn de toekomst; Met een e-BSF draag je bij aan een beter milieu**	**0,98**
4	Gewoontegedrag	Gebruik deelscooter in afgelopen 6 maanden	0,35
2	**Descriptieve norm**	**Sociale omgeving rijdt al op e-BSF**	**0,45**
6	Kennis gebruik	De actieradius (de afstand die je met een volle tank/accu kan afleggen) is voor e-BSF gemiddeld 50km	0,26
3	Kennis opladen	E-BSF kan je via het stopcontact opladen	0,44
7	Kennis uitstoot	Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF	0,25

Adjusted R^2: 46,4%

Bovenstaande elementen van de gedragsbepalers verklaren **46,4%** van de intentie om een e-BSF aan te schaffen.

**De hier weergeven getallen zijn de gestandaardiseerde Bèta's, dit weergeeft de gemiddelde toename of afname in intentie aanschaffen e-BSF wanneer de gedragsbepaler met 1 toeneemt. Op de volgende pagina's wordt de Bèta bij iedere gedragsbepaler in superscript aangeduid.*

**De invloed van de dealer correleerde sterk met andere factoren en kon hierdoor niet voldoende geïsoleerd worden. Deze is daarom niet meegenomen in de regressieanalyse.*

Gedragsbepalers overwegers brom- en snorfiets

Vergroten van de kennis, vooral oplaadmogelijkheden heeft de meeste positieve impact op de intentie tot aanschaf e-BSF

#	Gedragsbepaler	Elementen	β*
6	Weerstand elektrisch: aversie	Gevoel dat een e-BSF opgedrongen wordt	-0,14
5	Gewoontegedrag	Gebruik deelscooter in afgelopen 6 maanden	0,15
2	Descriptieve norm	Sociale omgeving rijdt al op e-BSF	0,23
3	Fysieke omgeving	Winkels die BSF verkopen met een ruim aanbod e-BSF; Oplaadmogelijkheden voor e-BSF op de plekken waar je vaak komt Openbare vervoermiddelen in de omgeving; Aanwezigheid deelscooters In de omgeving zijn er gemeentelijke beperkingen voor fossiele BSF	0,21
1	**Kennis opladen**	**E-BSF kan je via het stopcontact opladen**	**0,44**
4	Kennis uitstoot	Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF	0,19
5	Kennis gebruik	De actieradius (de afstand die je met een volle tank/accu kan afleggen) is voor e-BSF gemiddeld 50km	0,15

Adjusted R^2: 57,8%

Bovenstaande elementen van de gedragsbepalers verklaren **57,8%** van de intentie om een e-BSF aan te schaffen.

**De hier weergeven getallen zijn de gestandaardiseerde Bèta's, dit weergeeft de gemiddelde toename of afname in intentie aanschaffen e-BSF wanneer de gedragsbepaler met 1 toeneemt. Op de volgende pagina's wordt de Bèta bij iedere gedragsbepaler in superscript aangeduid.*

**De invloed van de dealer correleerde sterk met andere factoren en kon hierdoor niet voldoende geïsoleerd worden. Deze is daarom niet meegenomen in de regressieanalyse.*

Gedragsonderzoek brom-/snorfietsers

Clusteranalyse

Input clusteranalyse

CASI onderdelen als basis voor de clusteranalyse

Gedragsbepaler	Elementen
Aversie	Gevoel dat een e-BSF opgedrongen wordt
Zelfbeeld duurzaam	Rijden op een e-BSF past bij mij Ik ben iemand die duurzaamheid, milieu belangrijk vindt E-BSF zijn de toekomst Met een e-BSF draag je bij aan een beter milieu
Duur rijden BSF	Hoeveel jaar men al rijdt op een BSF
Gebruik deelscooter	Of men in de afgelopen 6 maanden gebruik heeft gemaakt van een deelscooter
Injunctieve norm	Mensen die belangrijk voor mij zijn vinden het goed als ik een e-BSF kies
Descriptieve norm	Sociale omgeving rijdt op e-BSF
Fysieke omgeving	Winkels die BSF verkopen met een ruim aanbod e-BSF Oplaadmogelijkheden voor e-BSF op de plekken waar je vaak komt Openbare vervoermiddelen in de omgeving Aanwezigheid deelscooters In de omgeving zijn er gemeentelijke beperkingen voor fossiele BSF
Kennis kosten	De totale kosten van een e-BSF zijn over de hele levensduur lager dan de totale kosten van een fossiele Fossiele BSF zijn tenminste 300 euro goedkoper dan e-BSF
Kennis uitstoot	Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF

Gedragsbepaler	Elementen
Kennis gebruik	De actieradius (de afstand die je met een volle tank/accu kan afleggen) is voor e-BSF gemiddeld 50km
Kennis uitneembaar	De accu van een e-BSF is uitneembaar/kan je uit de e-BSF halen
Kennis opladen	E-BSF kan je via het stopcontact opladen
Weerstand: scepsis	Ik vind e-BSF nu nog te duur E-BSF brengen meer risico's met zich mee Fossiele BSF geeft minder gedoe Fossiele BSF is stoerder dan een e-BSF Inschatting kans stilstaan met e-BSF Het is niet bewezen dat e-BSF beter is voor milieu dan BSF Ik geloof niet dat fossiele BSF meer stoffen uitstoot die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF Kost me teveel moeite om te verdiepen in de voor/nadelen van e-BSF
Bijdrage e-BSF milieu	Met e-BSF draag je bij aan beter milieu Fossiele BSF zorgen voor veel uitstoot van stoffen die slecht zijn voor de gezondheid Fossiele BSF stoten meer stoffen uit die gevaarlijk zijn voor de gezondheid dan e-BSF
Eigen effectiviteit	Vertrouwen in goede keuze tussen BSF en e-BSF
Financiële middelen	Ik heb voldoende financiële middelen om een e-BSF aan te schaffen

De basis voor de clusteranalyse zijn de uitgevraagde CASI-onderdelen en de intentie tot aanschaf van een elektrische brom-/snorfiets. De CASI-onderdelen zijn op de volgende pagina vermeld. Voorafgaand aan het samenstellen van de constructen is in overleg met DPC een factoranalyse uitgevoerd. Vervolgens zijn op basis van een Kmode clustering-techniek drie segmenten gevormd. Deze worden op de volgende slides beschreven.

Segmentatie huidig gedrag en wensgedrag | drie doelgroepen

Welke doelgroepen worden onderscheiden en welke kenmerken hebben deze?

	Onervaren overwegers (27%)	Welwillende 55-plusser met snorfiets (49%)	Behoudende westerling met bromfiets (25%)
Screening en context	• Heeft vaker (nog) geen brom-/snorfiets maar overweegt deze wel vaker aan te schaffen dan de welwillende 55-plusser en behoudende westerling. • Heeft vaker de intentie om een (elektrische of fossiele) brom-/snorfiets te kopen. • Bevindt zich ook vaker in de bewustwordings en informeer-fase van de klantreis naar een e-BSF en heeft ook al vaker met anderen gesproken over elektrische brom-/snorfietsen.	• Bezit het meest een snorfiets en overweegt deze vaker dan behoudende westerlingen. • Geeft vaker de voorkeur aan nieuw (versus tweedehands) als het gaat om fossiel.	• Bezit het meest een bromfiets en overweegt deze vaker dan welwillende 55-plussers. • Rijdt vaker langer dan 15 jaar bromfiets dan dat snorfietsers snorfiets rijden.
Gedragsbepalers	• Heeft minder kennis over brom-/snorfietsen maar wel vaker een deelscooter gebruikt afgelopen 6 maanden. • De onervaren overweger is ook vaker neutraal over of er voldoende financiële middelen voorhanden zijn. • Vindt stilstaan door lege accu minder erg, en het rijden op elektrische brom-/snorfiets het meest vaak wel bij zich passen. • Hecht vooral waarde aan de mening van de partner, vrienden en andere familieleden.	• Heeft/ziet vaker heel *veel* laadmogelijkheden voor elektrisch in fysieke omgeving. • Schat financiële mogelijkheden vaker als onvoldoende in dan onervaren overwegers. • Is vaker positief over elektrische brom-/snorfiets dan behoudende westerlingen. • Heeft vaker (bijna) niemand in sociale omgeving die op elektrische brom-/snorfiets rijdt. • Hecht vooral waarde aan de mening van partner, kind en anderen.	• Zegt vaker heel *weinig* laadmogelijkheden te hebben voor elektrisch én ook weinig gemeentelijke beperkingen. Verwacht ook vaker geen gemeentelijke beperkingen dan welwillende 55-plussers. • Schat financiële mogelijkheden vaker als onvoldoende in dan onervaren overwegers. • Vindt risico op stilstaan door lege accu het meest heel groot. • Is vaker zeer negatief over elektrische brom-/snorfiets dan welwillende 55-plusser. • Heeft vaker (bijna) niemand in sociale omgeving die op elektrische brom-/snorfiets rijdt. • Hecht vooral waarde aan de mening van partner, winkel-medewerkers en vrienden. • Luistert vaker reguliere radio dan onervaren overwegers en welwillende 55-plusser.

Cluster 1 (27%): Onervaren overwegers

In vergelijking tot andere groepen minder vaak 55+, vaker inwonend; overweegt vaker aanschaf snor en brom

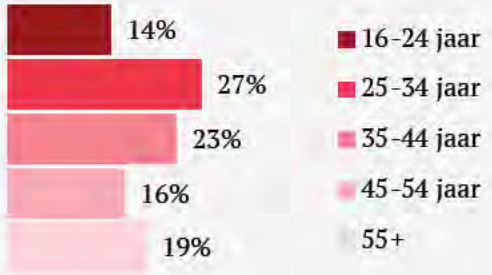
Geslacht



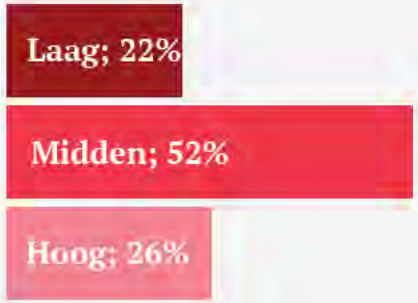
Bezit modaliteiten
Snor 22% Brom 10%

Overweging modaliteiten
Snor 40% Brom 69%

Leeftijd



Opleiding



Woonregio



Huishoudsamenstelling



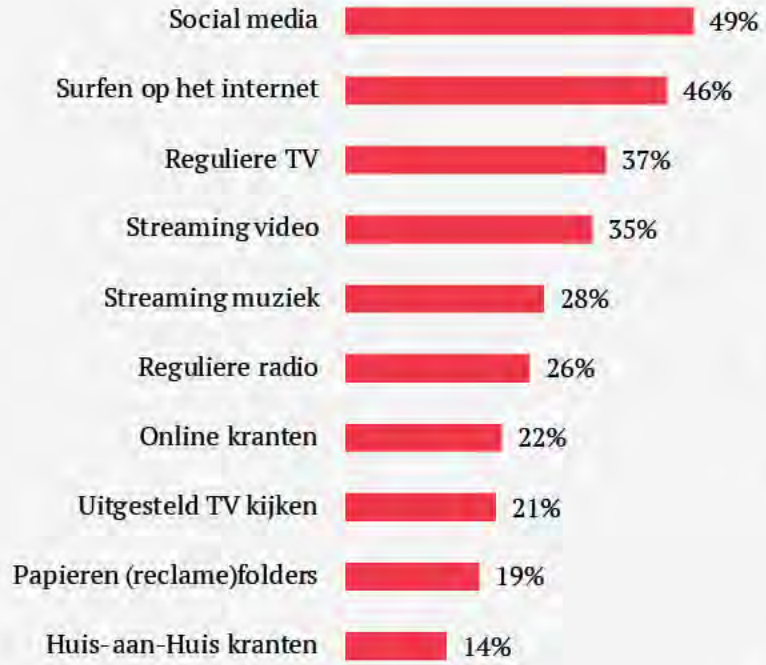
Inkomen



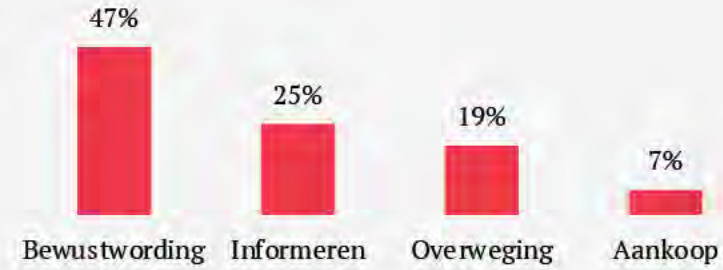
Onervaren overwegers zijn het beste te bereiken online

Bijna de helft bevindt zich nog in de bewustwordingsfase

Mediagebruik (top-10)



Klantreis



Life-events



Doel gebruik bsf



Beperkte mobiliteit



Cluster 2 (49%): Welwillende 55-plusser met snorfiets

In vergelijking tot andere groepen vaker 55+ en minder vaak 16-24 jaar

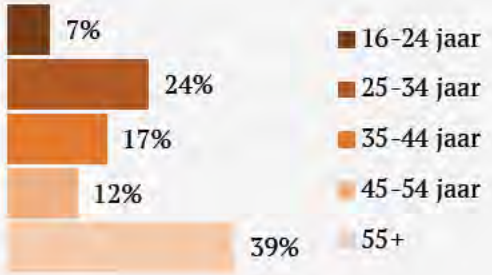
Geslacht



Bezit modaliteiten
Snor 100% Brom 16%

Overweging modaliteiten
Snor 24% Brom 4%

Leeftijd



Opleiding



Woonregio



Huishoudsamenstelling



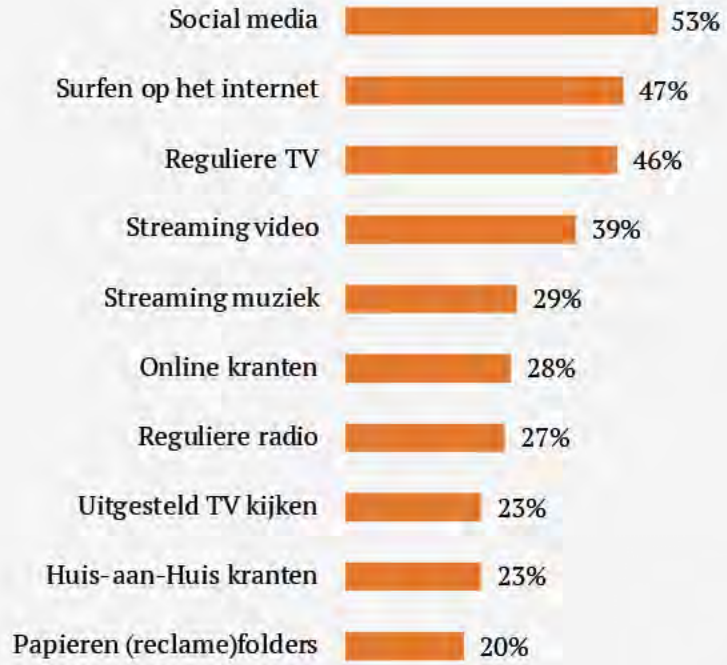
Inkomen



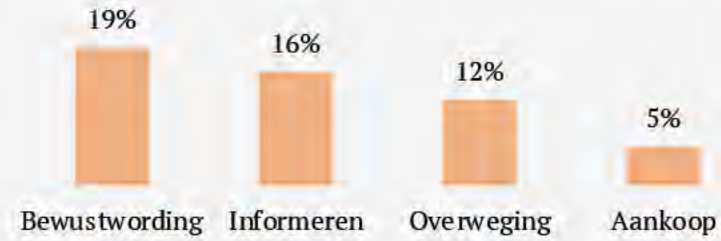
Snorfietsers best bereikbaar via online en reguliere tv

Ruim 1 op de 10 bevindt zich al in de overwegingsfase

Mediagebruik (top-10)



Klantreis



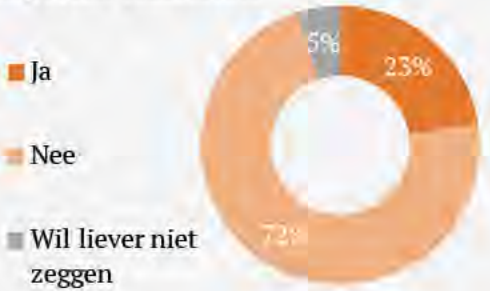
Life-events



Doel gebruik bsf



Beperkte mobiliteit



Cluster 3 (25%): Behoudende westerling met bromfiets

Iedereen in dit cluster bezit een bromfiets, een tiende ook een snorfiets en woont vaker in het westen

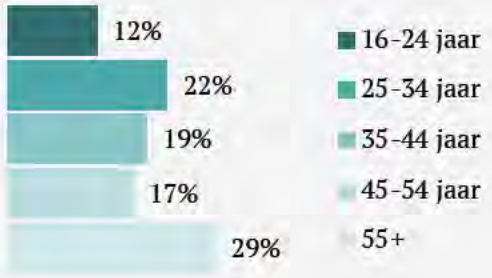
Geslacht



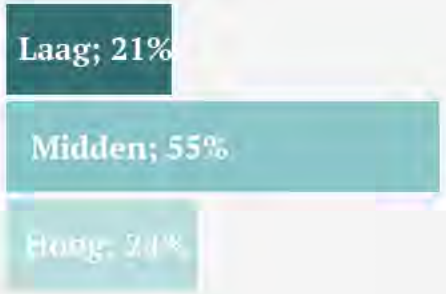
Bezit modaliteiten
Snor 10% Brom 100%

Overweging modaliteiten
Snor 2% Brom 24%

Leeftijd



Opleiding



Woonregio



Huishoudsamenstelling



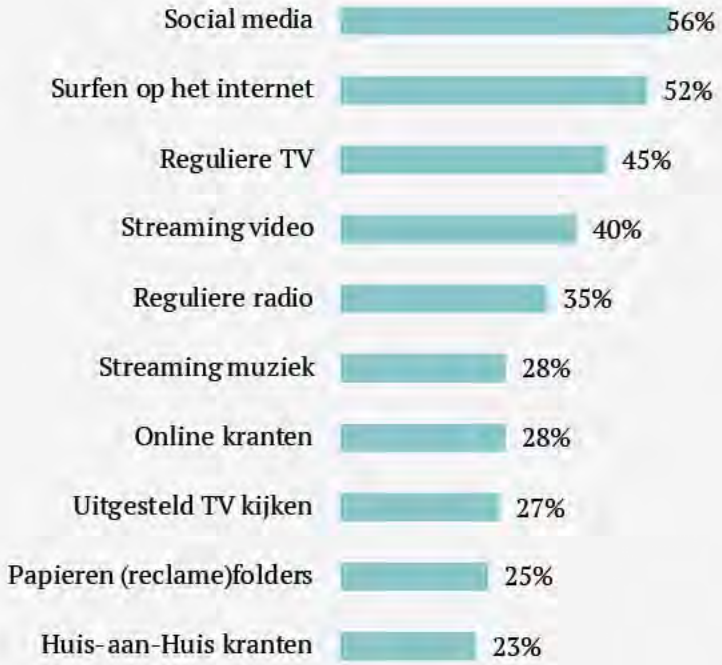
Inkomen



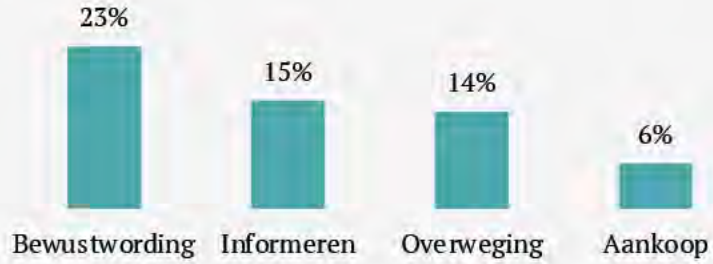
Bromfietsers bereikbaar via online, reguliere tv en radio

Meerderheid is al voorbij de bewustwordingsfase

Mediagebruik (top-10)



Klantreis



Doel gebruik bsf



Life-events



Beperkte mobiliteit



Bijlagen

Key gedragsbepalers per fase

Fase 1: Bewustwording

Belangrijkste gedragsbepalers zijn sociale en fysieke omgeving, vaak in combinatie met 'kunnen'

Bewustwording: bezitters

Fysieke omgeving

BSF bezitters die behoefte hebben aan een nieuwe (e-)BSF hebben vaak een specifieke aanleiding die hieraan ten grondslag ligt. Hun BSF heeft bijvoorbeeld een dure reparatie nodig en de aanschaf van een nieuwe BSF is voor hen voordeliger of men kan niet meer doorrijden op de huidige BSF.

- *"Het motorblok is kapot, dus ik zoek een nieuwe snorfiets."*

Ook de ingevoerde milieuzones, de helmplicht of het rijden op de weg zijn concrete aanleidingen om hun huidige BSF in te willen ruilen. Bezitters van een BSF met een DET van vóór 2011, willen hun huidige BSF inruilen voor een jongere of schonere BSF.

- *"Je mag in Amersfoort de stad niet meer in met je 2-takt, ik ga mijn bromfiets omruilen."*
- *"Nu ik een helm op moet en op de weg moet, stap ik over naar een scooter."*

Ook een verhuizing (bereikbaarheid), het bezit van zonnepanelen (benutten opgewekte energie) zijn voor bezitters redenen om zich te oriënteren.

Bewustwording: overwegers

Sociale omgeving

Overwegers worden zich vooral bewust van de voordelen van een (e-)BSF door familie, vrienden of collega's.

- *"Mijn collega heeft een BSF aangeschaft en mij enthousiast gemaakt."*
- *"Best veel vrienden van mij hebben een BSF. Ik wil er nu ook een."*

Verder spelen sociale media voor sommigen een rol in de fase van bewustwording. *"Ik zag een meisje die ik volg met een vette Vespa, die wil ik!"*

Fysieke omgeving

Veranderingen in de fysieke omgeving zijn ook voor niet-bezitters belangrijke redenen om een BSF te overwegen. Voorbeelden zijn de invoering van parkeerkosten (waardoor de auto te kostbaar wordt) of verandering van baan (bereikbaarheid, nachtdiensten). Het gebruik van deelscooters kan ook aansporen tot het overwegen van een BSF.

Kunnen

Verder zijn er concrete gebeurtenissen die niet-bezitters bewust maken van de mogelijkheid van een (e) BSF. Voorbeelden zijn het slecht ter been zijn geraakt door een ongeluk. Of werkeloos zijn geraakt, waardoor ze hun auto niet meer kunnen betalen, en een BSF een goedkoop alternatief wordt.

Fase 2: Informeren

Belangrijkste gedragsbepalers zijn sociale omgeving en (gebrek aan) kennis

Informeren: bezitters

Sociale omgeving

De dealer is een belangrijke informatiebron voor (e-)BSF bezitters. Ze hebben vaak al contact of een band met de dealer vanwege de aanschaf of het onderhoud van hun huidige BSF en zullen hier ook (als eerst) aankloppen om informatie in te winnen over de eventuele aanschaf van een nieuwe BSF.

Men gaat aanvullend ook op zoek naar 'onafhankelijke' informatie, zoals de ervaringen van andere bezitters. Men vraagt dit aan bekenden in de omgeving met een BSF en raadpleegt het internet voor recensies op (vergelijkings)sites als Marktplaats en websites van brom-/snorfietsmerken.

Weerstand

Sommige bezitters zijn sceptisch over de techniek van een e-BSF. Deze heeft zich volgens men nog onvoldoende bewezen, is onvoldoende uitontwikkeld of de prijs staat niet in verhouding tot de kwaliteit. Dit maakt dat men zich niet verder gaat informeren over een e-BSF.

Automatisch gedrag en onbewuste associaties

Bezitters associëren e-BSF met hogere kosten – 'elektrisch' betekent in hun ogen, net als bij elektrische fietsen en elektrische auto's, ook duurder.

"*Het prijsverschil zal wel net zo groot zijn als bij een auto.*"

Informeren: overwegers

Kennis

Overwegers weten minder van BSF dan bezitters, gezien hun gebrek aan ervaring hiermee. Zo is men minder goed op de hoogte van maatregelen, maar ook de (totale) kosten, beschikbare opties, gebruik en de voor- en nadelen van elektrisch ten opzichte van fossiel (bijvoorbeeld op het gebied van opladen). Overwegers zullen ook naar de dealer gaan om zich te laten informeren en zullen uitgebreid het internet raadplegen (recensies van gebruikers, websites van brom-/snorfietsmerken). Degenen die meer op de hoogte zijn van (toekomstige) milieu-/uitstootvrije zones, gaan actiever op zoek naar informatie over een e-BSF.

Automatisch gedrag en sociale omgeving

Ook automatisch gedrag speelt een rol bij het informeren, zowel onder bezitters als overwegers. Fossiele BSF-bezitters blijven over het algemeen bij het bekende en overwegers 'zien' vooral fossiele BSF om zich heen; onbekend maakt onbemind. Fossiel is de norm; men ziet overwegend fossiel op straat en bij de dealers – men gaat 'automatisch' op zoek naar informatie over fossiele BSF.

Fase 3: Overwegen

Belangrijkste gedragsbepalers zijn emoties, weerstand en zelfbeeld

Overwegen: bezitters

Emoties

Emoties zijn een belangrijke gedragsbepaler voor bezitters die een e-BSF overwegen. Het gaat vooral over onzekerheid over de prestatie: men is gewend aan bepaalde standaarden en weet niet of een e-BSF hier aan voldoet. Zo is er onder andere onzekerheid over de actieradius, levensduur, onderhoud en restwaarde.

- *"Kan ik er wel mee naar Zandvoort? Daar zijn nooit genoeg laadpalen."*
- *"Mijn huidige bromfiets doet het altijd. Wat als je met een elektrische stil komt te staan?"*

Weerstand

Weerstand is een grote drempel. Er kan sprake zijn van aversie (*"Ze kunnen je toch niet dwingen om over te stappen op elektrisch."*) en scepsis over het nut, ofwel de daadwerkelijke milieuvoordelen. Ook inertia kan een rol spelen"*ik rijd al jaren fossiel, waarom zou ik veranderen?"*

Kennis

De meesten weten niet dat de onderhoudskosten lager zijn voor elektrische BSF dan voor fossiele BSF.

Overwegen: overwegers

Houding (risicoperceptie)

Voor overwegers speelt houding een belangrijke rol. Men is met name bang voor diefstal. Men hoort via de sociale omgeving dat BSF's veel worden gestolen in de stad. Hierdoor weten ze niet of ze er wel goed aan doen een (e-)BSF aan te schaffen. Bijna niemand weet dat een e-BSF minder vaak wordt gestolen dan een fossiele BSF.

Zelfbeeld

Het zelfbeeld met betrekking tot milieu lijkt een grotere rol te spelen bij overwegers dan bij bezitters; bezitters hebben immers al eerder gekozen voor fossiel en blijven consistent(er) aan deze keuze. Degenen die een e-BSF overwegen vinden het milieu belangrijk (minder uitstoot) en vinden de keuze voor elektrisch bijna vanzelfsprekend.

Kennis

Een aantal (jongere) overwegers maakt gebruik van elektrische deelscooters. Deze groep is al bekend met de rijbeleving/-ervaring en actieradius en lijkt door deze bekendheid eerder een e-BSF te overwegen.

Fase 4: Aanschaf

Belangrijkste gedragsbepalers zijn kunnen, emoties en fysieke omgeving

Aanschaf: bezitters

Emoties

Bij de aanschaf is emotie een belangrijke gedragsbepaler voor bezitters. Er zijn twijfels of onzekerheden of men wel de juiste koopt. Als het gaat om elektrisch weet men (nog) niet precies wat ze kunnen verwachten, hoe betrouwbaar de techniek van elektrisch is en of de prijs in verhouding staat tot de kwaliteit.

Kunnen

Niet iedereen kan een e-BSF betalen. Met name degenen die door omstandigheden zoals fysieke belemmeringen of gezondheidsproblemen een BSF bezitten, zeggen dat de aanschafkosten een grote belemmering zijn. Men vindt het belangrijk dat elektrisch middels financiële tegemoetkoming wordt gestimuleerd; dit zal voor sommigen de doorslag kunnen geven. Als men door maatregelen uiteindelijk elektrisch 'moet' aanschaffen, vindt men het wel zo redelijk hierbij (financieel) gesteund te worden, ook wegens de hogere aanschafkosten van elektrisch.

Fysieke omgeving

Enkelen merken op dat de (tweedehands) markt voor elektrisch beperkt is, wat een drempel is in verband met het eventueel niet kunnen doorverkopen. Ook wordt opgemerkt dat de relatieve korte levensduur van accu's de keuze voor een tweedehands e-BSF minder aantrekkelijk maakt.

Aanschaf: overwegers

Houding

Risicoperceptie speelt een grote rol voor overwegers van een BSF of e-BSF, namelijk de kans op diefstal. BSF's worden veel gestolen in de (binnen)stad en dit weerhoudt men van een eventuele aankoop. Hierin zit geen onderscheid tussen de aanschaf van een BSF en een e-BSF.

Ook ten aanzien van kosten speelt houding een rol; elektrisch opladen is goedkoper dan fossiel tanken. Dit maakt een e-BSF aantrekkelijker.

Fysieke omgeving

De fysieke omgeving kan een belangrijke drempel zijn. Het aantal elektrische alternatieven 'in omloop'/het aanbod elektrisch op de (tweedehands) markt is (momenteel) redelijk beperkt. Men ervaart dat er weinig mogelijkheden zijn.

Respondenten overzicht kwalitatief

Respondenten overzicht kwalitatief

#	Segment	Leeftijd	Man-vrouw	Houding t.o.v. e-BSF
1	Bezitter, overweegt BSF of e-BSF	27	Vrouw	Neutraal
2	Overweger, overweegt BSF of e-BSF	28	Vrouw	Positief
3	Bezitter, overweegt BSF	51	Man	Zeer negatief
4	Overweger, overweegt BSF	21	Vrouw	Neutraal
5	Bezitter, overweegt BSF	57	Vrouw	Positief
6	Bezitter, overweegt BSF	27	Vrouw	Neutraal
7	Bezitter, overweegt BSF	28	Man	Neutraal
8	Bezitter, overweegt BSF	24	Man	Positief
9	Overweger, overweegt e-BSF	27	Man	Positief
10	Bezitter, overweegt BSF	28	Man	Neutraal
11	Overweger, overweegt e-BSF	26	Man	Positief
12	Bezitter, overweegt BSF	28	Man	Neutraal
13	Bezitter, overweegt BSF	33	Man	Neutraal
14	Bezitter, overweegt e-BSF	30	Man	Zeer positief
15	Bezitter, overweegt BSF	47	Vrouw	Neutraal



Sumatrakade 1299
1019 RM Amsterdam

020 521 06 60
info@thechoice.nl
www.choice-insights.nl