

Iedere locatie krijgt de bereikbaarheid die zij verdient

Een voorstudie van de Raad voor
Verkeer en Waterstaat

Uitgave

Raad voor Verkeer en Waterstaat
Jan van Nassastraat 125, 2596 BS Den Haag
Postbus 90653, 2509 LR Den Haag
Telefoon 070 351 96 25
Telefax 070 - 351 96 26
E-mail secretariaat@raadvenw.nl
www.raadvenw.nl

Informatie

Roger Demkes 070 - 351 96 36

Datum

8 januari 2004

Foto's omslag

Trafficlinq.nl

Op weg naar bereikbare locaties	5
Samenvatting	7
1 Probleemstelling en conclusies	11
1.1 De bereikbaarheid van locaties staat onder druk	11
1.2 Van aanbod naar vraag en analyse van financiële stromen	11
1.3 De richting voor het advies locatiebereikbaarheid	16
2 Achtergronden	19
2.1 Analyseren met de locatielevenscyclus en locatietypering	19
2.2 Betrekken van locatie(eind)gebruikers	20
2.3 Analyseren van financiële stromen rond bereikbaarheid	25
2.4 Analyseren van de effecten van mobiliteitsmanagement	29
Werkwijze	35
Afkortingen en begrippen	37
Referenties	39

Op weg naar bereikbare locaties

In Nederland zijn verschillende discussieonderwerpen nationaal bezit. Naast voetbal en het weer vormen de NS en de dagelijkse files een constante bron van inspiratie. Meer algemeen gesteld is mobiliteit een onderwerp waar we allemaal iets van vinden, vooral omdat we er allemaal mee te maken hebben. Daardoor is onze blik ook vooral gericht op mobiliteit en in veel mindere mate op bereikbaarheid. Dat is jammer, want mobiliteit en bereikbaarheid zijn communicerende vaten. Faciliteren van mobiliteit zonder tegelijkertijd aan bereikbaarheid te werken is dan ook een heilloze weg.

Daarom werkt de Raad in het adviestraject locatiebereikbaarheid niet vanuit het perspectief van de mobiliteit, maar vanuit de bereikbaarheid van de locatie.

Locatiebereikbaarheid is een belangrijke concurrentiefactor en tegelijkertijd een belangrijke kostenfactor. Locaties concurreren op de bezoekersmarkt om zoveel mogelijk bezoekers te trekken (bijvoorbeeld voor winkelgebieden) en op de arbeidsmarkt door een goed bereikbare werkplek voor (potentiële) werknemers te bieden. Locatie-exploitanten hebben direct baat bij investeringen in de verbetering van bereikbaarheid, aangezien bereikbaarheid een marketinginstrument voor hen is. Gezien vanuit dat perspectief is bereikbaarheid een gezamenlijke verantwoordelijkheid van de diverse overheden en direct belanghebbenden, immers, er is ook een directe betrokkenheid van vastgoedontwikkelaars, bedrijven, winkeleigenaren, attracties, musea etc. Dat geldt voor het vinden van oplossingen op het gebied van bereikbaarheid én voor andere verdelingen van de kosten en de baten. Dit wil overigens niet zeggen dat de Raad extra kosten voor het bedrijfsleven voorziet. Het gaat om een andere aanwending van bestaande middelen.

In deze lijn heeft de Raad voor Verkeer en Waterstaat onderzocht welke problemen er rond bereikbaarheid bestaan, welke manieren er zijn om bereikbaarheid te verbeteren, hoe succesvol die zijn en waar vooruitgang mogelijk is.

Dit rapport is het resultaat van de voorstudiefase van het adviestraject locatiebereikbaarheid. Er zullen mensen zijn die verschillende resultaten als 'oude hits' herkennen. En terecht, de discussies over mobiliteit en ruimtelijke ordening worden ook al decennialang gevoerd. Doel van de Raad met deze voorstudie en het komende advies is te komen tot andere manieren van denken over bekende problemen rond bereikbaarheid.

Met deze voorstudie wil de Raad de discussie rond de nota's mobiliteit en ruimte voeden en stimuleren. Het advies zelf zal naar verwachting in het voorjaar van 2004 gereed zijn. Ondertussen nodigt de Raad u van harte uit om te reageren op het voorliggende document.

De voorzitter van de Raad
Mr. F. de Zeeuw

De voorzitter van de raadscommissie
Drs. A.M.J. Rijckenberg

Overige leden van de raadscommissie Locatiebereikbaarheid:

Mevrouw prof dr J.P. Bahlmann

De heer prof dr W.A. Hafkamp

De heer ir G.A. Kaper

De heer ir K.J. Noordzij MBA

De heer mr F.E. Schaake

De heer ir R. Meilof – extern lid

Samenvatting

Door de voortdurend groeiende automobilititeit van de Nederlander staat de bereikbaarheid van locaties voor wonen, werken, winkelen en recreëren onder druk. Tegelijkertijd is locatiebereikbaarheid een belangrijke concurrentie- en kostenfactor. Dit gegeven, tezamen met de veranderende rolopvatting van de rijksoverheid en het gebrek aan publieke middelen maakt het de moeite waard om te onderzoeken hoe op een andere manier met bereikbaarheid kan worden omgegaan.

Invalshoek van de voorstudie

In de voorstudie locatiebereikbaarheid heeft de Raad voor Verkeer en Waterstaat aan de hand van hypothesen verkend wat mogelijke invalshoeken voor een uit te brengen advies zijn. Daarbij is uitgegaan van bereikbaarheid van de voordeur (klanten), zijdeur (werknemers) en achterdeur (leveranciers/goederen).

Ten eerste is onderzocht wat de potentie is van een maatwerk- en bottom-up aanpak van bereikbaarheid vanuit de locatie zelf en vanuit de invalshoek van de gebruiker en belanghebbende. Wat zijn hun wensen en behoeften, maar ook: hoe kan je partijen praktisch de verantwoordelijkheid laten nemen voor de bereikbaarheid van hun vestigingslocatie?

Ten tweede is onderzocht wat de mogelijkheden tot verzakelijking van bereikbaarheidsdiscussie zijn. Bij verzakelijking gaat het vooral om het in beeld krijgen van financiële stromen en om het verkrijgen van inzicht in goede manieren om bereikbaarheid te financieren. Er gaat heel veel (privaat) geld om in individuele mobiliteit, maar dat wordt klaarblijkelijk niet op de meest effectieve manier ingezet. De vraag is hoe dit wél kan worden gerealiseerd.

Ten derde is in de voorstudie geanalyseerd wat de effecten zijn van de huidige instrumenten van vervoermanagement en mobiliteitsmanagement. Hoe succesvol zijn deze instrumenten en waar is verbetering mogelijk?

Resultaten

1) Wees *selectief*

Bij bereikbaarheid wordt nu op aanbod gestuurd. Er moet veel meer nagedacht worden vanuit de wensen en motivatie van de reiziger/consument. Tegelijkertijd moeten we oppassen niet door te schieten. Louter redeneren vanuit de gebruiker kan vanwege zijn korte termijn perspectief leiden tot te beperkte oplossingen. We moeten daarom redeneren vanuit het *gebruik* van een locatie: welke functies willen op een locatie, nu en in de toekomst. De vraag wat de toekomstige gewenste bereikbaarheid is moet dus ook gesteld worden.

Daarom is alléén een bottom-up aanpak vanuit de locatie zelf te beperkt, want een locatie is ook onderdeel van een netwerk en de omgeving. Bereikbaarheid van een locatie wordt verzorgd door en is afhankelijk van het netwerk.

Niet iedere locatie vraagt dezelfde bereikbaarheidskwaliteit. Daarom moeten prioriteiten in de keuze voor de aanpak van locaties worden aangebracht, waarbij maatwerk per locatie kan worden geboden. Selectiviteit is gewenst, bijvoorbeeld op grond van de economische potentie van een locatie en de kwaliteit van de bereikbaarheid. Op deze manier kunnen knelpunten worden geïnventariseerd en prioriteiten worden gesteld (niet iedere 'onbereikbaarheid' heeft dezelfde zwaarte). Maatwerk betekent daarnaast dat er selectie kan plaatsvinden van activiteiten die wel

en niet wordt geaccepteerd, op grond van het (gewenste) bereikbaarheidsprofiel van een locatie.

Qua locatie- en bereikbaarheidsontwikkeling zijn vervoersknooppunten de lastigst te ontwikkelen plekken door de vele partijen die hier betrokken zijn. Door die vele partijen is er niet één aanspreekpunt voor knooppuntontwikkeling. Net zoals bij de bereikbaarheidskwaliteit van locaties prioriteiten kunnen worden aangebracht, zou dat ook moeten gebeuren voor de betrokkenheid van verschillende partijen: niet iedereen moet overal bij betrokken zijn. Er moet één organisatie met bevoegdheden zijn (zoals bijvoorbeeld een vervoersautoriteit).

2) *Wees zakelijk*

Het ontplooiën van activiteiten op een locatie kan worden gezien als economische functie. Redeneren vanuit het economisch nut van bereikbaarheid biedt daarmee aanknopingspunten voor de verzakelijking van (de discussie over) bereikbaarheid.

Analyse van de geldstromen rond bereikbaarheid is nu echter erg lastig doordat het beschikbare cijfermateriaal fragmentarisch en onvolledig is. Op macroniveau is de private markt voor verkeer en vervoer veel groter dan de overheidsmarkt. Dit is uitgezocht voor de provincie Noord-Brabant. In 2002 beliep de overheidsmarkt in Noord-Brabant voor aanleg, beheer en onderhoud van infrastructuur en bekostiging openbaar vervoer circa € 400 miljoen; de private markt (met name de kosten voor autokilometers) was maar liefst tien keer groter. Ook in transport en distributie wordt vaak meer naar goederen- dan naar geldstromen gekeken. Maar toch gaat het ook daar om aanzienlijke bedragen. Uit berekeningen blijkt dat de directe (transport) en indirecte (grotere voorraad) kosten van slechte bereikbaarheid op jaarbasis zo'n 1,6 miljard euro voor het bedrijfsleven bedragen. Daar bovenop komen de zogenaamde multipliereffecten: omzetreductie, verplaatsing van activiteiten en uiteindelijk het weglekken van kennis.

Het zichtbaar maken van de financiële stromen is één (moeilijke) stap. Het combineren en anders inrichten ervan een tweede. Immers, zo lang die geldstromen vastliggen in rigide mobiliteits- en huisvestingsregelingen (werkgevers), in smalle, dossiergebonden aanbestedingen (overheid) en even smalle investeringsbeslissingen (projectontwikkelaars, vastgoedeigenaren) valt er niets mee te beginnen. Werkgevers, publiekstrekking, vastgoedexploitanten en de overheid zullen een andere scope moeten krijgen en anders moeten gaan opereren. Daarbij stelt de Raad met nadruk dat verschuiving van financiële stromen niet gaat om lastenverzwaring voor de private partijen.

Zodra duidelijk wordt wat kosten en opbrengsten van bereikbaarheid zijn ontstaat wel een gevoel van urgentie bij belanghebbenden. Dat uit zich in de eerste voorzichtige aanpakken van bereikbaarheid in de vorm van business cases. Daarin wordt een integrale aanpak van locatieontwikkeling en -ontsluiting nagestreefd. Dat betekent dat kosten en baten afwegingen niet alleen op projectniveau (de infrastructuur op de locatie) worden gemaakt, maar ook op systeemniveau (de totale ontwikkeling van de locatie/de ontwikkeling van de locatie in samenhang met het netwerk waar het deel van uit maakt).

3) *Wees slim*

De instrumenten van vervoermanagement waren met name bedoeld om het individuele autogebruik in het woon-werkverkeer terug te dringen. Op enkele individuele successen na is dit niet gelukt: het individuele autogebruik is juist sterk gegroeid; de invloed van vervoermanagement op autogebruik op landelijke schaal is nihil; de stimulering van

autodelen is mislukt en carpoolen neemt sterk af. Bovendien zakken veel initiatieven in als de aanloopsubsidie stopt.

Sinds 2002 wordt mobiliteitsmanagement als alternatief voor vervoermanagement gepresenteerd, waarbij een forse verbreding van de scope en ambitie wordt aangegeven. Het gaat daarbij vooral om verwachtingen, resultaten zijn nog niet geboekt. De vraag is of de ingezette middelen niet beter kunnen worden ingezet om enerzijds meer zelfsturing van locatiebelanghebbenden te bevorderen, waarbij zo veel mogelijk vrijblijvendheid moet worden voorkomen. Anderzijds kan worden ingezet op de ontwikkeling van nieuwe (bereikbaarheids)diensten, omdat het aanbod hiervan nog zeer beperkt is.

Uit te werken lijnen in het advies

In zijn algemeenheid komt uit de resultaten van de voorstudie naar voren dat slimme, selectieve en zakelijke actie vereist is rond bereikbaarheid van locaties. Als concrete invulling van de overheidsrol geldt dat zij voor de lange termijn sturing moet geven en kaderstellend werken; op korte termijn moeten slimme en drastische keuzen worden gemaakt. Er moet dus een keuze komen voor locaties waar overheidsaandacht en – financiering voor is. Ook in projecten die privaat gefinancierd kunnen worden moet een drastische keuze worden gemaakt (dus niet alle projecten een beetje aandacht en geld, maar enkele volledig).

Op basis van de resultaten heeft de Raad besloten om in het adviestraject verder te werken vanuit de volgende perspectieven:

1. *Bereikbaarheid anders betaald.* Deze lijn betekent nadere uitwerking van het onderwerp herverdeling financiële stromen. De uitdaging ligt onder andere in het vinden van manieren om de kosten van bereikbaarheid expliciet te maken en duidelijk te maken wie deze kosten dragen. Het gaat erom een vertaalslag te maken van de theorie over verdeling van kosten en baten naar de toepassing in operationele instrumenten. Ook zal worden gezocht naar financiële prikkels die leiden tot zelfsturende mechanismen voor locatiebelanghebbenden. Dit sluit aan bij de eerder door de Raad bepleite transparantie en beprijzing van mobiliteit.
2. *Prioriteit in bereikbaarheid.* Dit betekent nadere uitwerking van het begrip selectiviteit bij de keuze tussen locaties en de ontwikkeling op locaties. We onderzoeken hoe prioriteiten kunnen worden gesteld bij de keuze in locaties op basis van onder andere
 - aanwezige of gewenste kwaliteit van de bereikbaarheid;
 - de positie en het belang van de locatie in het verkeers- en vervoersnetwerk;
 - economische potentie van de locatie, danwel economische effectiviteit van een investering in de bereikbaarheid van de betreffende locatie

Het gaat daarbij dus om criteria die niet alleen van verkeerskundige aard zijn, maar ook van bijvoorbeeld economische. Bij de ontwikkeling van een locatie moet bereikbaarheid een belangrijk criterium zijn. In de uiterste variant moet eerst bereikbaarheid zijn gegarandeerd of gerealiseerd alvorens de locatie kan worden ontwikkeld.

De ontwikkeling van vervoersknooppunten zal centraal staan. Eén van de vragen is hoe de nationale overheid (wettelijke) kaders kan stellen waarin lokale en regionale initiatieven tot bloei komen.

1 Probleemstelling en conclusies

1.1 De bereikbaarheid van locaties staat onder druk

De constante groei van mobiliteit in Nederland zorgt voor toenemende druk op de bereikbaarheid van locaties waar we willen zijn. Het lijkt soms alsof iedereen tegelijkertijd op onze werkplek, in onze woonwijk, ons winkelgebied of onze recreatieplek wil zijn. Diegenen die 's zomers een dagje naar het strand of avonturenpark willen, weten uit ervaring dat slechte bereikbaarheid tot lange wachttijden en ergernis leidt. De gevolgen van slechte bereikbaarheid van een locatie zijn echter vérstrekkender dan de ergernis van de reiziger. Dichtslibbende toegang tot een locatie leidt tot economische en milieuschade. De concurrentiepositie van bedrijven in de mainports en economische centra zoals de Zuidas in Amsterdam wordt bedreigd. Dichtslibbende binnensteden verliezen hun vitaliteit. Ook wordt de toegang en doorstroming in verstedelijkte gebieden, zoals rond Utrecht en Den Haag steeds moeizamer.

Tegelijkertijd vinden er veranderingen plaats in de taakopvatting van de rijksoverheid. Er is een sterke wens tot deconcentratie, decentralisatie en vermindering van de administratieve lasten. Dat uit zich onder meer in de nadruk op regionale aanpakken van mobiliteits- en bereikbaarheidsproblemen. De veranderende taakopvatting komt voor een groot deel voort uit financiële noodzaak: de rijksoverheid heeft onvoldoende geld om alle problemen op te lossen. Dit leidt op zijn beurt tot twee ontwikkelingen, namelijk hernieuwde belangstelling voor publiek-private samenwerking voor de financiering van infrastructuur en de nadruk op eigen verantwoordelijkheid van locatie-exploitanten en gebruikers voor hun bereikbaarheid. Een ander gevolg van de decentralisatie is de mogelijke versnippering, gebrek aan afstemming tussen lokale beleidsinitiatieven en het verlies van inzicht in de samenhang en het nut van verschillende maatregelen.

Deze ontwikkelingen, in combinatie met de noodzakelijke groei van het aantal te bouwen woningen en de gewenste ontwikkeling van vervoersknooppunten, maken het relevant om nader te onderzoeken hoe locatiebereikbaarheid als evenknie van mobiliteit nadrukkelijker op de politieke en ruimtelijke ordeningsagenda kan worden geplaatst. Door bereikbaarheid centraal te stellen hebben we de gelegenheid om personen- en goederenvervoer in een mix te beschouwen.

1.2 Van aanbod naar vraag en analyse van financiële stromen

De hierboven geschetste ontwikkelingen laten zien dat locatiebereikbaarheid veel aanknopingspunten heeft van waaruit kan worden geredeneerd. Niet alles is echter even belangrijk en om niet verstrikt te raken in het moeras van beschikbaar materiaal is een afbakening nodig. Bij die afbakening hoort een verklaring van de begrippen locatie en bereikbaarheid en een aanpak om focus te krijgen.

1.2.1 Afbakening

Wat is een locatie?

Elke geografische plek kan worden gezien als een locatie. We moeten daarom keuzen maken. In diverse visies wordt Nederland geschetst als 'dunbevolkte stad in plaats van een dichtbevolkt land', als 'stadstaat', als 'netwerkstad' of als 'provincie van Europa'. Hoewel er verschillende achtergronden aan deze visies ten grondslag liggen, komt wel het beeld naar voren dat de minimale schaal voor actie heel Nederland zou zijn. Nederland als locatie, dus. Hoewel er mobiliteits- en bereikbaarheidsproblemen zijn die

op deze schaal moeten worden aangepakt, werkt dit niveau verlamdend voor het vinden van concrete creatieve oplossingen, met name als er beperkte financiële middelen beschikbaar zijn. De Raad gebruikt deze schaal wel als context, waarbinnen locaties van kleinere omvang in ogenschouw worden genomen.

We hanteren een concrete indeling van locaties op basis van omvang en economische functie. We maken onderscheid naar:

- Regio,
- Vervoersknooppunt
- Project (wonen, werken, winkelen, recreëren)

De afbakening op deze niveaus is mede gebaseerd op het groeiende besef dat bereikbaarheidsproblemen zich met name op regionaal niveau voordoen en dat samenwerking in de regio veel potentie voor succes heeft.

Wat is bereikbaarheid?

De definitie van Van Dale voor bereikbaar is 'bereikt kunnende worden'. Dit is echter abstract en slecht toepasbaar op concrete situaties. Het gaat er vooral om inzichtelijk te krijgen hoeveel inspanning het kost om op een locatie te komen. Hoe groter de inspanning die moet worden geleverd, hoe slechter de bereikbaarheid. Voor locaties betekent een lagere inspanning om er te komen een grotere attractiviteit.

De Raad hanteert voor bereikbaarheid de volgende omschrijving: de mogelijkheid om een bepaalde bestemmingslocatie tegen redelijke inspanning te bereiken.

Wat hierbij onder 'redelijke inspanning' moet worden verstaan is sterk afhankelijk van de plaatselijke situatie en persoonlijke omstandigheden. In het algemeen gaat het om een samenspel van zaken als reistijd, kosten, betrouwbaarheid en comfort.

De gevolgde aanpak

De gekozen afbakening loopt langs twee lijnen.

Ten eerste is geredeneerd vanuit de locatie en diens gebruikers, oftewel: wat zijn de mogelijkheden voor een bottom-up aanpak en maatwerkoplossingen. Naast de vraag wat wensen en behoeften van de gebruikers zijn is in deze lijn ook onderzocht hoe partijen praktisch de verantwoordelijkheid kunnen nemen voor de bereikbaarheid van hun vestigingslocatie.

Ten tweede is onderzocht wat de mogelijkheden tot verzakelijking van de bereikbaarheidsdiscussie zijn. Bij verzakelijking gaat het vooral om het in beeld krijgen van financiële stromen. Er gaat heel veel (privaat) geld om in individuele mobiliteit, maar dat wordt klaarblijkelijk niet op de meest effectieve manier ingezet. De vraag is hoe dit wél kan worden gerealiseerd.

In aanvulling hierop is een analyse gemaakt van de resultaten van bestaand beleid rond de inzet van instrumenten op het gebied van vervoermanagement en mobiliteitsmanagement. Daarbij is de vraag gesteld hoe succesvol deze instrumenten zijn en waar verbetering mogelijk is.

Ten slotte: deze voorstudie bouwt voort op en maakt gebruik van de ontwikkelde ideeën in de eerdere raadsadviezen *Bewust Mobiel, Beter Bereikbaar* en *Logistieke uitdagingen voor de Nederlandse economie*. De daarin geformuleerde gedachten over regionale aanpak van bereikbaarheid, de mobiliteitsfondsen, ruimtelijke clustering van waardeketens en het completeren van de infrastructuur gelden als onderlegger voor deze voorstudie.

1.2.2 De resultaten

We moeten niet de gebruiker, maar het gebruik centraal stellen

De gedachte om de gebruiker centraal te stellen is gebaseerd op de observatie dat locatieontwikkeling en de bijbehorende ontsluiting tot nu toe sterk aanbodgedreven zijn. Dit beeld wordt bevestigd in de analyses. In de eerste fasen van de ontwikkeling van een locatie zijn de daadwerkelijke gebruikers nauwelijks betrokken. In woningbouwprojecten komt aarzelend meer vraaggestuurde bouw op gang, zoals in de Eilandenbuurt in Almere, maar dat blijft voorsnog beperkt tot experimenten. Daarbij is de inbreng van de bewoner bij ontsluiting van de wijk niet aan de orde.

Hoewel de gebruiker tot nu toe weinig centraal staat en veel meer rekening kan worden gehouden met zijn eisen en wensen, bestaat er een gevaar in de omslag van aanbodgestuurde ontwikkeling naar vraaggestuurde ontwikkeling. In veel gevallen is namelijk niet bekend wie de gebruiker zal zijn. Daar waar die gebruiker wel bekend is moet toch niet louter vanuit zijn perspectief worden gekeken, omdat dat vaak op de korte termijn is gericht.

We moeten daarom redeneren vanuit het *gebruik* van de locatie: welke functies willen we op een locatie, nu en in de toekomst. De vraag wat de toekomstige gewenste bereikbaarheid is moet dus ook gesteld worden. Deze aanpak kan zowel voor personen- als goederenvervoer worden ingezet.

Top-down versus bottom-up ontwikkeling

Aanbodgestuurde ontwikkeling van locaties heeft vaak een top-down karakter: vanuit nationale kaders wordt bepaald wat regionaal en lokaal mag worden ontwikkeld. Het centraal stellen van de functies van een locatie en van daaruit de bereikbaarheid invullen is feitelijk een bottom-up benadering.

Louter redeneren vanuit de locaties is echter alleen in 'greenfield' situaties toepasbaar. Meestal hebben we te maken met de bestaande locaties én de aanwezigheid van (verkeers)infrastructuur. Een bottom-up aanpak vanuit de locatie alléén is daarom te beperkt. In aanvulling op deze benadering moeten planners en ontwikkelaars ook nadrukkelijk aandacht besteden aan de locatie als onderdeel van het netwerk en/of van de omgeving. Een gebiedsgerichte aanpak van mobiliteit en bereikbaarheid kan hiervoor openingen bieden. Ook moeten lokale en regionale initiatieven in een nationaal kader passen.

Selectiviteit bij keuze van locaties

Moet iedere locatie op dezelfde manier met dezelfde kwaliteit worden ontwikkeld en ontsloten? Het antwoord hierop is nee. De verschillende betrokkenen (zowel de verschillende overheden als de private sector) moeten keuzen maken aan welke locaties zij hun aandacht en geld voor de ontwikkeling van bereikbaarheid kunnen besteden. Het hebben van weinig budget kan daar al in helpen. Er kunnen dan twee strategieën worden gevolgd: elke locatie een klein beetje geld, óf het stellen van prioriteiten. Hoewel de laatste strategie tot weerstand en teleurstelling kan leiden, verhoogd het uiteindelijk de kwaliteit en voorkomt verrommeling van de inrichting van Nederland.

Prioriteitstelling vindt nu onvoldoende plaats. Het vraagt om heldere criteria. Selectiviteit en uitgaan van feiten is gewenst, bijvoorbeeld: wat zijn de belangrijke economische centra en wat is de (gewenste) kwaliteit van de bereikbaarheid. Op deze manier kunnen de knelpunten of kansrijke locaties worden geïnventariseerd.

Selectiviteit binnen de gekozen locatie

Iedere locatie heeft zijn specifieke kenmerken en afhankelijk van de ontplooiende functies ook specifieke eisen aan de bereikbaarheid. De Efteling stelt andere eisen aan de bereikbaarheid dan de Vinex-locatie Ypenburg, de kantorenlocatie Amsterdam Zuidas of de containeroverslag op de tweede Maasvlakte. Niemand zal ontkennen dat daarom maatwerk per locatie zinvol en nodig is. Maatwerk kan tegelijkertijd ook als sturingsinstrument worden ingezet. Er kan worden geselecteerd op activiteiten die wel en niet wordt geaccepteerd op een locatie. De ontwikkelaars of exploitant kan hiervoor het bedrijvigheidsprofiel (intensief/extensief) en mobiliteitsprofiel van een organisatie met het bereikbaarheidsprofiel van een locatie confronteren.

Selectie van activiteiten is op vervoersknooppunten bijzonder relevant. Economische activiteiten op en rond vervoersknooppunten zijn enorm gegroeid, met als gevolg dat er functiemenging van reizen, werken, winkelen en recreëren ontstaat. Daardoor moet een knooppunt twee zaken optimaliseren: het realiseren van goede doorstroming en het bieden van toegevoegde waarde tijdens het verblijf. Goede afwegingen zijn dus relevant: "Bij het overstappen moet je niet in meute funshoppers verzeild raken". Mede doordat veel partijen betrokken zijn bij vervoersknooppunten zijn die afwegingen lastig. Er is meestal niet één verantwoordelijke partij voor knooppuntontwikkeling.

Het zoeken van de juiste scope

Een ander aspect van maatwerk is uitgaan van datgene wat er al is (qua infrastructuur). Dat betekent dat gebouwd moet worden op plaatsen waar de infrastructuur ruimte biedt.

Bijvoorbeeld: de A12 wordt uitgebreid, maar uitbreiding van het wegennet in Den Haag is moeilijk. Uitbreiding van bedrijvigheid binnen de stad, bijvoorbeeld op de Binckhorst zal daarom vooral tot meer knelpunten aan de stadsranden van Den Haag leiden. De uitbreiding van de A12 moet daarom hand in hand gaan met uitbreiding van bedrijvigheid op plaatsen in de regio, waar wel ruimte én een goede ontsluiting is. Dat vraagt echter wel een scope waarbij een gezamenlijk belang in de regio wordt gedefinieerd (dat wil zeggen dat de scope niet bij de huidige ruimtelijke en bestuurlijke arrangementen moet worden gelegd). Het vraagt lef om te durven zeggen dat een bepaald knooppunt vol is en geen nieuwe bedrijvigheid meer kan verdragen.

Bereikbaarheid vraagt om inzicht in de financiële stromen

De gedachte achter verzakelijking van de bereikbaarheidsdiscussie is dat zodra de geldstromen bekend zijn het veel duidelijker wordt wat bereikbaarheid kost en wat het kan opleveren. Een kwantitatieve bepaling van goede bereikbaarheid (er is geld mee te verdienen) zal leiden tot een hogere urgentie bij de diverse belanghebbenden.

Over welke stromen praten we?

Analyseren van de kosten en de baten is eenvoudiger gezegd dan gedaan. Want: over welke kosten praten we en wat levert bereikbaarheid op voor wie? Het kan gaan om de kosten van de aanleg van parkeerplaatsen, een ontsluitingsweg, omzetsderving, extra logistieke kosten, woon-werk vergoedingen, enzovoorts. De kosten van bereikbaarheid zitten verstopt in vele posten bij veel verschillende partijen. Bij het inventariseren zijn we dan ook gestuit op veel interpretatieproblemen.

Indicaties van de omvang van de bedragen

In het advies *Bewust Mobiel, Beter Bereikbaar* heeft de Raad een tabel opgenomen met de maatschappelijke kosten en opbrengsten van het wegverkeer. Hoewel indicatief – de kosten van ruimtebeslag zijn bijvoorbeeld niet meegeteld – komt hieruit naar voren dat het om miljarden euro's per jaar gaat. Uit het schaarse materiaal dat beschikbaar is over bereikbaarheid, komt hetzelfde beeld naar voren.

Bijvoorbeeld: de kosten van slechte bereikbaarheid voor bedrijven worden geschat op 1,6 miljard euro op jaarbasis. Een ander voorbeeld: op de bedrijventerreinen op de Noordflank van de Randstad (Hoofddorp – Haarlem – Almere) zijn de private bestedingen ruim twee keer zo hoog als die van de overheid: € 9 miljard versus 4 miljard.

Hoewel dergelijke bedragen niet bij elkaar kunnen worden opgeteld, zien we ook hier dat ze enorm zijn. Opvallend daarbij is dat de verschillende belanghebbenden zich daar vaak niet van bewust zijn.

Creëer urgentie bij de belanghebbenden

Op het moment dat belanghebbenden worden geconfronteerd met dergelijke bedragen verandert hun perspectief dramatisch: er valt immers een markt te winnen. Iedere betrokkene kan zijn eigen acties definiëren:

- Werkgevers kunnen flexibel met arbeidsvoorwaarden en mobiliteitsbudgetten omgaan
- Publiekstrekkingen kunnen extra klanten en omzet behalen door bij winkelen en uitgaan óók een verzorgde bereikbaarheid aan te bieden
- Vastgoedexploitanten en –ontwikkelaars moeten een kwantitatief instrumentarium ontwikkelen waarmee de relatie tussen bereikbaarheid en de gemiddelde m²-prijs objectief kan worden bepaald
- De overheid moet voor de lange termijn sturing geven en kaderstellend werken; op korte termijn moeten slimme en drastische keuzen worden gemaakt, ook in projecten die privaat gefinancierd kunnen worden. Dus niet overal wat aandacht en middelen aan besteden, maar enkele projecten volledig.

De verschillende partijen kunnen met kwantitatief materiaal business cases ontwikkelen, op grond waarvan ze aanbiedingen aan klanten en werknemers kunnen maken. Een dergelijke aanpak komt tegemoet aan de alom geuite wens tot verzakelijking.

Hoe nu verder?

De analyses van de financiële stromen hebben geen eenduidig beeld opgeleverd van de omvang en precieze interpretatie van de cijfers. Het beschikbare materiaal is schaars en onderling moeilijk vergelijkbaar. Toch voelt de Raad zich gesterkt in de gedachte dat verzakelijking van de bereikbaarheidsdiscussie, op basis van objectieve, kwantitatieve gegevens openingen biedt om de belanghebbenden te betrekken. Daarmee zijn we niet terug bij af. Juist op het gebied van verschuivingen van financiële stromen liggen veel vragen waar de Raad in zijn advies een bijdrage kan leveren.

Stop de vrijblijvendheid rond vervoermanagement

Zoals gezegd, in aanvulling op de hypothesen heeft de Raad ook geanalyseerd wat de inzet van instrumenten voor vervoermanagement in de afgelopen jaren heeft opgeleverd. Met name op dit terrein heeft de overheid zich nadrukkelijk gemanifesteerd, onder andere door de subsidiering van de Vervoerscoördinatiecentra (VCC's) en subsidies via het programmabureau MOVE.

Op macroniveau zijn de resultaten daarvan uitermate teleurstellend. Een belangrijke doelstelling van vervoermanagement is het terugdringen van het individuele autogebruik in het woon-werkverkeer. De recente reeks publicaties van onder andere de AVV, het SCP, de NOVEM en het CBS laten echter niets aan duidelijkheid te wensen over: we reizen meer, we leggen langere afstanden af, we zitten vaker alleen in de auto, we maken van transferia parkeergarages, we laten het OV links liggen, we willen geen auto delen, we staan langer in de file, we zijn niet meer geïnteresseerd in carpoolen en de bijdrage van telewerken aan verbetering van bereikbaarheid blijft vooral steken in verwachtingen. Het landelijk effect op autogebruik is dan ook nihil.

Hoewel op nationale schaal de effecten niet zichtbaar zijn, is er op lokaal niveau wel succes geboekt. Zo zijn de initiatieven Sternet rond Schiphol, de W-bus in Amsterdam Westpoort en de sprookjespendel naar de Efteling succesvol. Het succes van deze aanpakken is gebaseerd op tenminste vier pijlers:

- 1) Er wordt urgentie gevoeld (we zijn niet bereikbaar voor onze werknemers en/of onze klanten)
- 2) Er is voldoende schaal (bijvoorbeeld door als bedrijven samen te werken zoals bij de W-bus of door voldoende massa, zoals bij de klantenstroom van de Efteling)
- 3) De betrokken partijen hebben leervermogen (zonder aanvullende maatregelen op de autobereikbaarheid redden we het niet; goede bereikbaarheid levert omzet op)
- 4) De verantwoordelijkheid voor de aanpak is gekoppeld aan bevoegdheden (de juiste partijen kunnen er mee aan de slag)

Vervoermanagement is zo beschouwd niet iets wat moet worden opgelegd, maar waar de gebruiker zelf bij betrokken moet zijn. Toch blijkt dat er zonder enige dwang de belanghebbenden niet in beweging komen. Bereikbaarheid wordt nog vooral gezien als een overheidsprobleem. Dit kan veranderen door de wal het schip te laten keren, maar de Raad is geen voorstander van een dergelijke *verelendung* van bereikbaarheid. De overheid moet zich meer richten op het verplicht stellen van vervoermanagementmaatregelen en minder op het tijdelijk lanceren van vrijblijvende pilots. Daarbij gaat het om onderhandelingsposities bij de ontwikkeling van locaties. Vervoermanagement kan worden gebruikt als voorwaarde bij bestemmingsplannen of bij grote investeringen in infrastructuur. Het wordt door bedrijven namelijk wel degelijk gezien als een logische tegenprestatie bij onderhandelingen met overheden. Om te voorkómen dat er teveel concurrentie tussen overheden ontstaat in onderhandelingen met bedrijven, is het noodzakelijk richtlijnen vast te stellen, eventueel vastgelegd in een wettelijk kader. Op deze manier wordt vervoermanagement ook verzakelijkt en wordt het onderdeel van de discussie over verdeling van kosten en baten.

Met mobiliteitsmanagement (n)iets nieuws onder de zon

Sinds 2002 wordt mobiliteitsmanagement als alternatief voor vervoermanagement gepresenteerd. Vooralsnog lijkt er een forse verbreding van de scope en ambitie te worden nagestreefd. Het gaat daarbij vooral om verwachtingen, resultaten zijn nog nauwelijks geboekt. Als we kijken naar de resultaten van vervoermanagement is de vraag of deze ambities wel waar zijn te maken. De beschikbare middelen kunnen wellicht beter worden ingezet om enerzijds meer zelfsturing van locatiebelanghebbenden te bevorderen, waarbij zo veel mogelijk vrijblijvendheid moet worden voorkomen. Anderzijds kan worden ingezet op de ontwikkeling van nieuwe (bereikbaarheids)diensten, omdat het aanbod hiervan nog zeer beperkt is. In het subsidieprogramma mobiliteitsmanagement 2003 van het programmabureau MOVE lijken deze keuzen ook te worden gemaakt met de deelprogramma's dienstverlening en innovatie.

1.3 De richting voor het advies locatiebereikbaarheid

Met deze voorstudie zijn geen generaliseerbare uitspraken over de 'beste' aanpak van locatiebereikbaarheid te doen. Dat was ook niet de ambitie; de bedoeling was vast te stellen waarmee een advies over locatiebereikbaarheid de grootste meerwaarde zal hebben.

Samenvattend komt uit de resultaten van de voorstudie naar voren dat slimme, selectieve en zakelijke actie vereist is rond bereikbaarheid van locaties. De Raad zal twee onderwerpen nader uitwerken: *bereikbaarheid anders betaald* en *prioriteit in bereikbaarheid*.

Onderwerp 1: bereikbaarheid anders betaald

Als op een bestaande locatie de bereikbaarheid onvoldoende is, zullen middelen moeten worden gevonden voor de verbetering. De ervaringen laten zien dat dit niet via losse projecten moet worden gedaan, maar op een structurele en duurzame manier. Een dergelijke duurzame aanpak vraagt om nadere aandacht van het onderwerp herverdeling van financiële stromen.

Voor nieuwe locaties geldt hetzelfde. Op nieuwe locaties wordt de bereikbaarheid doorgaans gefinancierd uit de opbrengsten van grondexploitatie(heffing) of uit landelijke, provinciale of gemeentelijke investeringen (subsidies). Om de verschillende betrokkenen daadwerkelijk bewust te maken van de kosten die daarmee gemoeid zijn en de gebruikers zelf verantwoordelijkheid te geven, zijn alternatieven nodig.

Het gaat het om de vertaalslag van de theorie over verdeling van kosten en baten naar de toepassing in operationele instrumenten. Relevante vragen zijn: welke partij kan een herverdeling tot stand brengen, hoe zorgen we voor duurzame oplossingen en welke financiële mechanismen leiden tot zelfsturing door de locatiebelanghebbenden. Voor dit onderwerp zal de Raad ook over de grens kijken; buitenlandse cases kunnen als inspiratiebron dienen. Daarbij wordt gedacht aan

- de public transport investments/congestion charge in Londen
- de publiek-private financiering en samenwerking in Spanje voor locatie- en infrastructuurontwikkeling in Barcelona en/of Sevilla en/of Madrid (waarbij de bouwers al vanaf de jaren '60 gewend zijn om samen met banken en de overheid in PPS-constructies te werken)
- ontwikkeling London Docklands (waar in het begin qua planning en bereikbaarheid alles fout ging).
- regionale revolving funds

Onderwerp 2: prioriteit in bereikbaarheid

Op het moment dat een locatie nog ontwikkeld moet worden, is het belangrijk om te voorkómen dat de bereikbaarheid ervan slecht zal zijn. Dat kan deels worden gedaan door gebruik te maken van de bereikbaarheid die bestaande infrastructuur biedt en deels door selectief in waar wel en niet wordt ontwikkeld (bijvoorbeeld omdat een knooppunt vol is). In de uiterste variant moet eerst bereikbaarheid zijn gegarandeerd of gerealiseerd alvorens de locatie kan worden ontwikkeld.

De Raad zal onderzoeken hoe prioriteiten bij de keuze voor locaties kunnen worden aangebracht op basis van verschillende soorten criteria. Niet alleen ruimtelijke, of verkeerskundige, maar ook economische. Te denken valt onder andere aan de aanwezige of gewenste kwaliteit van de bereikbaarheid, de positie en het belang van de locatie in het verkeers- en vervoersnetwerk en de economische potentie van de locatie. Overigens zal het niet aan de Raad zijn om prioriteiten aan locaties toe te kennen. Criteria voor het stellen van prioriteiten kunnen voor overheden én private partijen dienen als leidraad voor het verdelen van middelen en aandacht. Voorts zal worden onderzocht of de rijksoverheid hiermee kaderstellend kan optreden (eventueel via wetgeving). Dat wil zeggen dat de rijksoverheid randvoorwaarden ontwikkeld (bijvoorbeeld over minimale mobiliteitseisen aan de basisinfrastructuur van nieuw te ontwikkelen locaties) waaraan lokale en regionale initiatieven moeten voldoen.

De ontwikkeling van vervoersknooppunten zal centraal staan, mede vanwege de rol van de knopen in de infrastructuur en het grote aantal belanghebbenden dat in de verschillende fasen van de ontwikkeling is betrokken. Bovendien is de aanwijzing van knooppunten één van de weinige onderwerpen waarin de nota's mobiliteit en ruimte overlappen.

2 Achtergronden

In dit hoofdstuk komen achtereenvolgens de volgende onderwerpen aan de orde. Ten eerste de gebruikte analysekaders. Ten tweede resultaten over het betrekken van eindgebruikers, gevolgd door de resultaten van de analyse van de financiële stromen. Ten slotte worden de resultaten van de analyse van de effecten van instrumenten van mobiliteitsmanagement beschreven.

2.1 Analyseren met de locatielevenscyclus en locatietypering

De locatielevenscyclus

Er heerst een algemeen gevoel dat beleid over ruimtelijke ordening en over verkeer en vervoer onvoldoende met elkaar in verband staan. Dat uit zich in beschrijvingen over locatieontwikkeling waaruit blijkt dat geen of onvoldoende rekening is gehouden met verkeerskundige aspecten en bereikbaarheid, of dat de initiële ambities bij uitvoering niet waar gemaakt (kunnen) worden, zoals bijvoorbeeld de casus Leidsche Rijn laat zien.

Er zijn veel verschillende redenen waarom het bereikbaarheidsaspect van een locatie onvoldoende wordt uitgewerkt. Een deel van de verklaring is het grote aantal actoren dat gedurende de ontwikkeling van een locatie een rol en een (deel)belang heeft. Door die ontwikkeling te volgen kunnen we vaststellen welke partijen wanneer in welke rol bij een locatie zijn betrokken

De ontwikkeling van een locatie kan op verschillende manieren worden beschreven, waarbij met name voor de planfasen en niveaus veel materiaal beschikbaar is. Hier gebruiken we de ontwikkeling van een gebied als *levenscyclus*, met daarin drie fasen: de fase van (her)ontwikkeling of herstructurering, de fase van beïnvloeding vestigingsklimaat en de fase van het organiseren van bereikbaarheid voor werknemers en klanten.

Fase 1) – (her)ontwikkeling of herstructurering:

De overheid en/of de grondeigenaar "koopt" bereikbaarheid voor het gewenste niveau van (her)ontwikkeling met o.a. als doel investeerders aan te trekken. "Kopen" van bereikbaarheid is eigenlijk niet de juiste term. Het betekent dat een gebied op een zodanige manier wordt ingericht dat het aantrekkelijk wordt om er in te investeren. Dat wil zeggen dat de eigenaar van de grond deze bewerkt en infrastructuurvoorzieningen aanlegt.

Hoewel kopen van bereikbaarheid de lading niet dekt, vinden er wel degelijk financiële transacties plaats. Bij het locatieontwikkelingsproces verandert naast de fysieke toestand van de grond ook de publiekrechtelijke en privaatrechtelijke rechtsgrond. Het hebben van zeggenschap over de grond is voor de betrokken partijen een sterk middel om deelname aan het locatieontwikkelingsproces af te dwingen. Voor gemeenten is zeggenschap belangrijk om regie te houden bij de ontwikkeling. De mate van zeggenschap wordt bepaald door de hoeveelheid grondeigendom en de afspraken over de ontwikkeling van grond die nog niet in eigendom is.

Bij "ontwikkeling" gaat het om een *nieuw* te ontwikkelen locatie (zoals de Vinex-locaties), terwijl "herontwikkeling" het overdoen en verbeteren van een bestaand ontwikkelingsplan behelst. Dit in tegenstelling tot "herstructurering". Hiermee wordt een *bestaande* locatie opnieuw ontwikkeld, waarbij de fysieke toestand en de functies van de locaties volledig kunnen veranderen.

Fase 2) beïnvloeden vestigingsklimaat

Deze fase treedt in zodra private partijen betrokken zijn bij de locatie: investeerder, ontwikkelaar, exploitant en overheid investeren in bereikbaarheid ter wille van vestigingsklimaat met o.a. als doel bedrijven aan te trekken.

Fase 3) bereikbaarheid voor werknemers en klanten.

In deze fase zijn het de exploitant, huurder, eigenaar en overheid die investeren in bereikbaarheid met name om bezoekers (klanten) en werknemers aan te trekken.

De locatietypering

In aanvulling op de levenscyclus gebruiken we de *locatietypering*, hetgeen de omvang of schaal en de functie van de locatie weergeeft. Per type zijn verschillende partijen betrokken en zijn de knelpunten anders. Daarbij is de complexiteit per type geheel verschillend. De uitwerking langs deze lijn leert ons wat een goed schaalniveau is voor verschillende bereikbaarheidsvraagstukken. In zijn algemeenheid onderscheiden we de volgende schaalniveaus:

Europa/mondiaal	Relevant voor aansluiting van regio's en nationale infrastructuur op de Trans-Europese Netwerken (TENs en TERFs) en ontwikkeling van de mainports, de haven van Rotterdam en de luchthaven Schiphol
Nationaal	Relevant voor infrastructuurprojecten/ontsluiting van gebieden van Nationaal belang. Voorbeelden: haven Rotterdam/tweede Maasvlakte, haven Amsterdam en Noordzeekanaalgebied, Betuweroute, HSL, Zuiderzeelijn
Landsdelig gebied	Relevant voor infrastructuurprojecten die regio's met elkaar verbinden, zoals stedenbaan en randstadrail in de Randstad.
Regio (provincie)	Relevant voor gemeentegrensoverschrijdende infrastructuurprojecten en afstemming van ontwikkeling van locaties in aanpalende gebieden
Gemeente	Relevant voor gemeentegrensoverschrijdende infrastructuurprojecten en afstemming van ontwikkeling van locaties in aanpalende wijken en locaties
Locatie of project	Hier gaat het om bedrijventerreinen (kantorenpark) – woonwijken – recreatiegebieden en winkelgebieden
Verkeers- of vervoersknooppunt	Verkeersknooppunten verbinden de assen in het verkeersnetwerk; Op vervoersknooppunten worden verschillende modaliteiten geaccommodeerd, zoals bij treinstations

Ter afbakening van het advies, kiezen we voor een indeling waarbij de laatste vier niveaus uit bovenstaande opsomming samen komen:

- *regio/gemeente*,
- *Vervoersknooppunt*.
- *locatief project* (wonen, werken, winkelen, recreëren) en

De afbakening op deze niveaus is mede gebaseerd op *Bewust Mobiel, Beter Bereikbaar*, waarin is gesteld dat bereikbaarheidsproblemen zich met name in de regio voordoen en dat samenwerking in de regio veel potentie voor succes heeft.

2.2 Betrekken van locatie(eind)gebruikers

Eén van de vragen die de Raad zich heeft gesteld is *hoe* je partijen *praktisch* de verantwoordelijkheid kan laten nemen voor de bereikbaarheid van hun vestigingslocatie.

Om partijen in beweging te krijgen, moeten bij de ontwikkeling van een locatie en bij het gebruik en exploitatie van een locatie obstakels worden overwonnen. De eindgebruiker moet al in de beginfasen van de ontwikkeling worden betrokken.

Wegnemen van obstakels bij de ontwikkeling van een (nieuwe) locatie

Een probleem bij de ontwikkeling van een locatie is het bepalen van het bereikbaarheidsprofiel op basis van de functies die de locatie zal hebben: welk verkeer wordt met welke intensiteit door de functies uitgelokt? De uitdaging hier is hoe bij het vaststellen van de beoogde functies van de locatie de (resultaten van) verkeerskundige analyses bij aanvang onderdeel van de besluitvorming kunnen maken, zonder te vervallen in een 'locatiebereikbaarheid-effectrapportage'. Dergelijke analyses moeten drie vormen van bereikbaarheid onderscheiden: bereikbaarheid voor klant, leverancier en werknemer.

Een deel van de oplossing ligt in het eerder betrekken van de gebruikers in het planproces. Daardoor kunnen bijvoorbeeld vestigingseisen en -wensen worden geformuleerd mede op basis van vervoerskenmerken. Dit biedt de mogelijkheid om de vestiging van bepaalde type bedrijven mede op basis van (goederen)vervoeraspecten op een locatie te stimuleren. Het biedt de mogelijkheid om in aanvulling op het bestemmingplan en eventueel ook in navolging van regionale afspraken over differentiatie en segmentering er voor te zorgen dat het juiste bedrijf op de juiste plaats gevestigd wordt. Het is duidelijk dat er de beperking is dat niet alle toekomstige gebruikers bekend zullen zijn. Deze kunnen indirect via bijvoorbeeld koepelorganisaties worden betrokken.

Een tweede obstakel in de planvorming is het komen tot een goede inpassing van de locatie en zijn functies in de regionale ruimtelijke en economische structuur. Hoewel bestemmingsplannen worden getoetst aan streekplannen, lijkt afstemming van voorzieningen met regionale uitstraling (bijvoorbeeld multimodaal ontsloten bedrijventerreinen of recreatieve voorzieningen) tussen gemeenten onvoldoende, met als gevolg dat gelijksoortige voorzieningen dicht bij elkaar worden ontwikkeld. Dat heeft op zijn beurt een negatieve invloed op de verkeersafwikkeling. Hierin zijn evenwel veranderingen waarneembaar, onder meer met het doordringen van het besef dat een gebiedsgerichte aanpak kansen biedt om mobiliteit en bereikbaarheid te verbeteren.

De opzet in de regio Groot-Haaglanden is hiervan een voorbeeld. SWINGH (Samen Werken in Groot Haaglanden) is bedoeld om met concrete (benuttings)projecten bereikbaarheid te verbeteren, waarbij overheid en bedrijfsleven samenwerken.

De box hieronder beschrijft de plannen in de Noordvleugel.

Voorbeeld: Bouw en verkeersplan Noordvleugel Randstad

Onlangs hebben de bestuurders van 29 gemeenten en twee provincies in het Noordelijk deel van de Randstad een akkoord gesloten over de bouw van 120.000 woningen in de periode 2010-2030, in relatie tot infrastructuur en bereikbaarheid.

Dit plan is in aantal opzichten vernieuwend:

Ten eerste wordt gemeente- en provinciegrens overschrijdende samenwerking geconcretiseerd. Dat betekent erkenning voor het feit dat mobiliteit en bereikbaarheid een gebiedsgerichte aanpak vergen, waarbij wordt gekeken naar "natuurlijke" grenzen in plaats van bestuurlijke.

Ten tweede wordt voor het eerst expliciet de bereikbaarheid via beschikbare infrastructuur over de weg en met openbaar vervoer heel uitdrukkelijk als uitgangspunt voor de ruimtelijke planning gehanteerd.

Ten derde ziet de regio een vorm van beprijzen (betalen per gereden kilometer) als onvermijdelijk om de capaciteit van de drukste wegen beter te benutten. De bestuurders willen een of meer pilotprojecten starten, op de uitdrukkelijke voorwaarde dat baten geïnvesteerd zullen worden in verbetering van de bereikbaarheid in regio zelf.

Laatste revolutionaire onderdeel van het plan komt voort uit het besef dat de groei van de werkgelegenheid in Almere gelijke tred moet houden met forse groei van het aantal inwoners. Bedrijfsvestigingen zijn echter nauwelijks te sturen door de overheid. Bovendien hebben gemeenten de natuurlijke neiging om met hun burens te concurreren om bedrijven binnen te halen. Amsterdam en Haarlemmermeer werken al enige tijd samen met het doel elkaar juist te versterken in plaats van de te beconcurreren. Ze doen dat met een regionaal grondbedrijf? Het grondbedrijf behoort traditioneel tot de gemeentelijke heiligdommen. Het idee is nu om de werkingssfeer van dat regionale grondbedrijf naar Almere uit te breiden. Zo kunnen de sleutelspelers in de Randstad zich opstellen als volwaardige gesprekspartners voor het bedrijfsleven en de groei van een gevarieerd aanbod aan werk bevorderen. (Bron: Nieuwsblad Transport, 24-10-2003)

Wegnemen van obstakels bij exploitatie en gebruik van een locatie

Om partijen op een bestaande locatie de verantwoordelijkheid voor hun bereikbaarheid te laten nemen, moeten drie obstakels worden weggenomen, namelijk onvoldoende urgentie, gebrek aan schaalgrootte en onvoldoende leervermogen.

1. Onvoldoende urgentie

Ten eerste is er geen gevoel van urgentie bij de aan de locatie verbonden partijen: de overheid zorgt toch voor ontsluiting en bereikbaarheid? Het gevoel voor urgentie kan ontstaan door "autonome" ontwikkelingen, zoals de groei van congestie. Een situatie dus, waarbij de wal het schip keert.

Congestie nekt Schiphol-Rijk

Het gaat slecht met het bedrijventerrein van Schiphol-Rijk vanwege de congestie op de uitvalswegen. Kantoorpanden zijn moeilijk te verhuren en huurders overwegen te vertrekken. Dit blijkt uit een rondgang langs een aantal bedrijven en een vastgoedbeheerder. Schiphol Rijk, de zuidelijkste 'wijk' van de luchthaven, ondervindt veel hinder van de drukte op de A4 en de N201. Met name voor luchtvrachtbedrijven die ook in de spitsuren af- en aan moet leveren op Schiphol Centrum, is de congestie een ernstig probleem. (Bron: Nieuwsblad Transport e-mailkrant NTEmail 17-10-2003)

De urgentie kan echter ook worden verhelderd door als overheid tegenprestaties te eisen bij aanleg van infrastructuur. Hiertoe kunnen bereikbaarheidscontracten of –convenanten worden afgesloten. Daarin wordt bijvoorbeeld afgesproken dat de betreffende partijen op de locatie een vervoermanagementplan moeten hebben. Naar analogie van de convenanten in Vlaanderen, zou dit verdergaand kunnen worden uitgebouwd, waarbij afspraken tussen overheden onderling en tussen overheden en bedrijven worden vastgelegd.

Mobiliteitsconvenanten in Vlaanderen

Een convenant is een (vrijwillige) overeenkomst tussen de betrokken partners (voornamelijk maar niet exclusief openbare besturen), die gesloten wordt om een vooraf omschreven resultaat te bereiken. Het mobiliteitsconvenant bestaat uit een moederconvenant met daarnaast een of meerdere 'modules', die altijd onder een koepelovereenkomst gevat worden.

Als de partners die betrokken zijn bij het mobiliteitsbeleid samenwerken, overleggen en afspraken maken (en die vastleggen in een convenant), kunnen ze de beschikbare middelen gecoördineerd inzetten om zo de mobiliteitsproblemen geïntegreerd, planmatig en multimodaal aan te pakken. Multimodaal betekent dat er niet alleen aandacht gaat naar de auto maar ook naar alle andere vervoerswijzen, dus ook naar de voetgangers, de fietsers, het autodelen en het openbaar vervoer.

Het mobiliteitsconvenant is echter geen doel op zich, maar een hefboom om een mobiliteitsbeleid uit te bouwen. Omdat het budget voor wegeninfrastructuur beperkt is, moeten alle investeringen immers doelgericht gebeuren. Afspraken en ondersteunende maatregelen van de gemeente zullen de doelmatigheid van de investeringen verhogen

Partners hierin zijn:

Het Vlaamse Gewest (bevoegd voor haar gewestwegen, ruimtelijke ordening en de dotatie aan De Lijn (stads- en streekvervoer met bus en tram in Vlaanderen)); de gemeentelijke overheden (bevoegd inzake lokale ruimtelijke ordening en parkeerbeleid, beheerders van het gemeentelijk wegennet en met politionele bevoegdheid); in voorkomend geval ook de provincies (bevoegd voor de provinciewegen); De Lijn (bevoegd voor de exploitatie en investeringen in stads- en streekvervoer); eventuele "derden" (scholen, bedrijven, organisaties, ...) die het convenant onderschrijven. (Bron: mobiliteit.vlaanderen.be)

Inzicht in kosten en opbrengsten versterkt gevoel van urgentie

De urgentie zal evenwel het sterkst worden ervaren indien de bedrijfseconomische aspecten van bereikbaarheid op tafel komen: wat kost bereikbaarheid en wat levert het op? Inzetten op de kosten en baten van bereikbaarheid sluit aan bij de wens om te komen tot verzakelijking van de bereikbaarheidsdiscussie (zie de volgende sectie).

2. Onvoldoende schaalgrootte

Ten tweede ontbreekt vaak de schaalgrootte voor op maat gesneden oplossingen. Dit maakt samenwerking met andere partijen op de locatie noodzakelijk. Voor veel organisaties is dit laatste niet vanzelfsprekend, omdat de andere partijen concurrenten zijn.

Toch kopen steeds meer bedrijven gezamenlijk producten en diensten in. Denk hierbij aan collectieve beveiliging, energie, telecommunicatie en afvalverwerking. De laatste tijd ontstaan er initiatieven om gezamenlijk mobiliteit in te kopen. Vooralsnog heeft dit vooral betrekking op het inkopen van bedrijfsvervoer. Kostenbesparing (dus het besef van urgentie) en kwaliteitsverbetering zijn vaak de redenen om over te gaan tot gemeenschappelijke inkoop van mobiliteit. Dergelijke initiatieven ontstaan regelmatig vanuit een bredere samenwerking, meestal onder de noemer parkmanagement.

3. Onvoldoende leervermogen

Ten derde ontbreekt bij veel partijen leervermogen. Dit is onder andere te verklaren uit het feit dat bereikbaarheid niet wordt gezien als onderdeel van de directe bedrijfsvoering, zoals onder 1 uiteengezet. Juist op dit gebied kunnen de bestaande VCC's een leemte opvullen: voorlichting en kennisverspreiding van de mogelijkheden om

met goede bereikbaarheid geld te besparen of te verdienen. Het overdragen van succesvolle voorbeelden kan daarbij helpen.

Voorbeeld van succesvolle samenwerking: Schiphol Sternet

Amsterdam Airport Schiphol, Connexxion, het GVB en het Regionaal Orgaan Amsterdam zijn op 26 maart 2000 gestart met Schiphol Sternet. De kern van dit type vervoer is dat het besloten personeels vervoer en het openbaar vervoer op en rond Schiphol zijn geïntegreerd. Het ROA en Schiphol zijn de opdrachtgevers en Connexxion en het GVB voeren het uit.

Voor de mainport-ontwikkeling van Schiphol is landzijdige bereikbaarheid net zo belangrijk als bereikbaarheid door de lucht. Het Schiphol Sternet richt zich op het vergroten van het aandeel openbaar vervoer in het woon-werkverkeer. Amsterdam Airport Schiphol en de overheid hebben hiervoor als taakstelling staan dat in 2003 40% van al het verkeer naar en van de luchthaven, en dus ook het woon-werkverkeer, met openbaar vervoer plaats vindt.

Door het openbaar- en besloten vervoer te integreren, kunnen de werknemers vanaf huis de bus nemen die hen direct naar het werk op Schiphol brengt. Werknemers die met de auto komen parkeren op P30 of P40 en reizen vanaf daar met de Schiphol Sternet bus naar de werklocatie op Schiphol. Sinds de start van het Schiphol Sternet zijn er meer bussen gaan rijden tussen P30, Plaza/ NS en P40, zodat de werknemers nog vaker de bus kunnen nemen.

Om de concurrentie met de auto te winnen is het belangrijk dat het Schiphol Sternet een hoog frequente en betrouwbare dienstregeling heeft. Alle lijnen rijden zeven dagen per week van en naar Schiphol. In de spitsuren wordt met een hoge frequentie gereden. Op het gezamenlijke traject naar Schiphol rijdt het Schiphol Sternet in de spitsuren elke 2,5 minuten. Ook 's nachts tussen 01.00 en 05.00 uur rijden er bussen op het traject P30 - Plaza/ NS - P40. Wanneer een bus buiten Schiphol vertraging oploopt staan er op Schiphol extra bussen klaar zodat er direct een extra bus kan worden ingezet. Ook bij grote drukte worden deze bussen ingezet op extra ritten. (Bron: www.schipholsternet.com)

Kansen voor nieuwe diensten

In het voorgaande wordt uitgegaan van het betrekken van partijen die van een locatie gebruik maken. Het is uiteraard ook mogelijk om uit te gaan van creativiteit bij bestaande en nieuwe dienstverleners. Dat betekent onder meer dat de overheid niet per se verantwoordelijk is voor ontsluiting, maar dat (markt)partijen in de gelegenheid worden gesteld hun diensten aan te bieden.

Op het gebied van mobiliteit en bereikbaarheid zijn veel dienstverleners actief. Naast de vervoerbedrijven zijn er organisaties die zich richten op parkmanagement, knooppuntbeheer (stations, parkeergarages), informatieverstrekking en advisering. Vaak worden delen van het bereikbaarheidsvraagstuk aangepakt: de vervoerder zorgt voor transport van de werknemers, de ANWB zorgt voor file-informatie en de adviseur kan inzicht geven in de potentie van mobiliteitsbudgetten in secundaire arbeidsvoorwaarden. Op dit moment wordt vaak een bottom-up benadering gekozen met pilotprojecten voor uitbreiding van het bestaande dienstenpakket, o.a. via de subsidies van het programmabureau MOVE.

Voorbeelden van nieuwe diensten

Nieuw ontwikkelde diensten zijn bijvoorbeeld de SMS-service en real-time halte informatie die de HTM biedt in aanvulling op het vervoer, de digitale OV-kaartjes die per mobiele telefoon kunnen worden gekocht bij NoordNed, en de strategische allianties met winkeliers van Q-park: bij parkeren in daluren kunnen klanten korting krijgen in winkels.

Naast uitbreiding van het pakket bestaande dienstverlening worden ook nieuwe partijen met nieuwe diensten actief: de mobiliteitsmanager of -makelaar. Om organisaties op een locatie de "bereikbaarheidszorg" uit handen te nemen, moet een dienstverlener toegevoegde waarde scheppen. Veelal zal dat betekenen dat een compleet pakket moet worden aangeboden, waaruit de gebruikers verschillende (combinaties van) diensten kunnen samenstellen.

Aanpassing van bestaande diensten kan voortvloeien uit perspectiefverandering: vanuit de vraag redeneren wat de gewenste dienstverlening is. Dat betekent dat de dienstverlener de vraag moet kennen en van daaruit zijn aanbod organiseert. Aanknopingspunt hiervoor is bijvoorbeeld de flexibilisering van secundaire arbeidsvoorwaarden, waarin mobiliteitsoplossingen deel van het keuzepakket voor de werknemer worden. Een actuele ontwikkeling is het invoeren van mobiliteitsbudgetten. De werknemer heeft daarbij de keuze tussen de huidige regeling (zoals een lease-auto, OV-abonnement of kilometervergoeding) of een mobiliteitsbudget waarbinnen flexibel keuzen gemaakt kunnen worden.

Mobility mixx

Een relatief nieuwe dienstverlener is Mobility mixx. Dit bedrijf is opgericht door het busbedrijf Connexxion en opereert per 2004 onder de vlag van Leaseplan. De werknemer krijgt van zijn werkgever een mobiliteitsbudget dat beheerd wordt door Mobility mixx. Deze biedt de werknemer een combinatie aan van poolauto's, openbaar vervoer, taxi, huurauto of de registratie van zakelijke kilometers met privé-auto. Op eenvoudige wijze (internettoegankelijk) kan de werknemer reizen boeken, maar ook inzien hoe het staat met de uitputting van zijn of haar mobiliteitsbudget. De werkgever besteedt de hele zorg en administratie uit. Door schaalvoordelen nemen de kosten voor de werkgever per kilometer niet toe. Op dit moment maken onder andere de gemeente Alkmaar en NUON tot tevredenheid gebruik van de diensten van Mobility mixx. Dit heeft een positieve uitstraling naar de werkgever. Het maakt de organisatie ook beter bereikbaar. Omdat werknemers minder gebruik maken van hun eigen auto of lease-auto nemen de parkeerproblemen af. Bij de Gemeente Alkmaar en Nuon leidde invoering van het mobiliteitsbudget tot 30% reductie van autogebruik in het zakelijk verkeer. Bij Origin koos eerst 24% en inmiddels 30% niet meer voor de leaseauto. Om Mobility mixx rendabel te kunnen exploiteren is voldoende schaal nodig. De mate van succes zal dus afhangen van de hoeveelheid klanten die worden gebonden in de aanloopfase van de dienst.

2.3 Analyseren van financiële stromen rond bereikbaarheid

Zoals in de vorige sectie al is aangegeven, zal urgentie van een goede bereikbaarheid heel duidelijk worden indien de belanghebbenden inzicht hebben in de kosten en de baten.

Er is geen eenduidig begrip van de financiële stromen

Voor zijn advies *Bewust Mobiel, Beter Bereikbaar* heeft de Raad in kaart laten brengen wat de financiële stromen zijn die in mobiliteit omgaan. Daarbij gaat het om vele miljarden per jaar, overigens zonder rekening te houden met de kosten van het ruimtebeslag. De miljarden zijn indicatief, omdat de verschillende experts geen overeenstemming hebben over de toerekening van bijvoorbeeld de kosten van milieu- en letselschade aan mobiliteit.

In het advies is een deel van de verklaring van deze discussie te vinden. We hebben namelijk te maken met verschillende, samenhangende, markten rond mobiliteit, met ieder zijn eigen spelers en eigen geldstromen.

Voor de geldstromen rond bereikbaarheid is de analogie te trekken. Ook hier zijn verschillende markten te onderscheiden. Daarnaast zijn per fase in de levenscyclus en per locatietype verschillende (coalities van) partijen betrokken. Per fase, per markt en per type zijn de financiële discussies dan ook anders. Termen zoals 'grondexploitatieheffing' (gemeentelijke heffing voor het verhalen van grondkosten), 'planbaatafoming' (afoming van onevenredige baat ten gevolge van ruimtelijk beleid), 'forfaitaire grondheffing' (rijksbelasting op transformatie van "groen" naar "rood" ten behoeve van regionale groenfondsen) zijn typisch voor de eerste fase van de levenscyclus, terwijl 'baatbelasting' (belasting voor eigenaar van een stuk grond die ertoe strekt een proportioneel aandeel van de door de gemeente aangelegde infrastructuur te verhalen, indien de grondeigenaar is gebaat bij de aanleg), 'parkeerheffingen' en 'woon-werk vergoedingen' in de laatste fase opduiken.

We stuiten op veel methodologische en semantische problemen: de kosten en opbrengsten van bereikbaarheid staan bijvoorbeeld niet de op de balans van de locatiegebruiker. De overheid investeert, de vastgoedontwikkelaar investeert, werkgevers maken afspraken met werknemers over woon-werk vergoedingen en ga zo maar door. Zelfs relatief eenvoudig aan bereikbaarheid toe te rekenen kosten, zoals die van parkeerplaatsen, worden vaak in de overhead van een organisatie opgeteld en zijn daarmee onzichtbaar.

Een ander probleem is welke kosten wel en niet moeten worden meegerekend. Een slecht bereikbare binnenstad heeft als directe consequentie dat leveranciers met hogere logistieke kosten worden geconfronteerd, bijvoorbeeld omdat ze vaker en/of met kleinere auto's moeten werken. Tegelijkertijd zullen slecht bereikbare winkels omzetverlies lijden. Door deze derving is het niet denkbeeldig dat bedrijven niet langer in de betreffende locatie investeren en op deze manier verliest de plek zijn (economische) vitaliteit.

Op Vinex-locaties waar openbaar vervoer op zich laat wachten zullen veel bewoners kiezen voor de auto en de tweede auto. Moeten we de kosten van die tweede auto toerekenen aan de slechte bereikbaarheid, of de gevolgen van die tweede auto: meer ruimtebeslag, emissies en congestie?

Kortom, het is lastig vast te stellen wat er wel en niet moet worden meegerekend en wie opdraait voor de kosten van bereikbaarheid¹.

¹ Een groot deel van de miljarden voor mobiliteit wordt besteed aan infrastructuur. Daarmee wordt mobiliteit mogelijk gemaakt en wordt óók voor bereikbaarheid gezorgd. Er is dus een overlap, hetgeen de discussie nog complexer maakt.

Er wordt wel gerekend en geanalyseerd

Ondanks de vele praktische problemen bij het uitrekenen van kosten en baten van bereikbaarheid, worden toch pogingen daartoe ondernomen. Dat zijn weliswaar nog geen complete cijfers, maar een eerste begin is er.

Op macroniveau is de private markt voor verkeer en vervoer veel groter dan de overheidsmarkt. Dit is uitgezocht voor de provincie Noord-Brabant. In 2002 beliep de overheidsmarkt in Noord-Brabant voor aanleg, beheer en onderhoud van infrastructuur en openbaar vervoer circa € 400 miljoen. In de private markt werd ongeveer € 4 miljard aan kosten voor autokilometers gemaakt, dus tien keer meer.

Een ander voorbeeld is het grootste kantorenterrein van Nederland. De jaarlijkse bestedingen van werkgevers en –nemers voor mobiliteit en werkplekken in Amsterdam Zuidoost belopen ca € 400 miljoen. Het samenstel 'mobiliteit en werkplekken' maakt het overigens moeilijk te bepalen waaraan het geld precies wordt uitgegeven.

In de periodes tot 2010 zijn op de bedrijventerreinen op de Noordflank van de Randstad (Hoofddorp – Haarlem – Almere) de private bestedingen aan autokosten en verlies door files ruim twee keer zo hoog als die van de overheid: € 9 miljard versus 4 miljard (dit bedrag is afgeleid uit de plannen in BONroute en het MIT).

In de voorstudie van het Raadsadvies *Logistieke uitdagingen voor de Nederlandse economie* is berekend dat de directe (transport) en indirecte (grotere voorraad) kosten van slechte bereikbaarheid op jaarbasis zo'n 1,6 miljard euro bedragen. Daar bovenop komen de zogenaamde multipliereffecten: omzetreductie, verplaatsing van activiteiten en uiteindelijk het weglekken van kennis.

En dan de markt van de publiekstrekkingen, met als voorbeeld Hoog Catharijne. Dat telt jaarlijks ruim 30 miljoen bezoeken. Daarvan komt 62% met het OV, 26% met de auto en de overigen te voet of per fiets. Uitgaande van gemiddelde reisafstanden belopen de mobiliteitskosten jaarlijks naar schatting € 50 miljoen. Een enorm bedrag. Maar de omzet op de bestemming is veel groter: € 500 miljoen jaarlijks.

Uit deze voorbeelden komt naar voren dat over verschillende grootheden wordt gesproken als het gaat om uitgaven voor bereikbaarheid. Onderlinge vergelijking is dus niet zinvol. Wat wel duidelijk wordt is dat, evenals bij mobiliteit, er hele grote bedragen omgaan in bereikbaarheid, waarvan de meeste belanghebbenden zich nauwelijks bewust zijn.

Veranderingen in financiële stromen vragen om actie van de belanghebbenden

Het zichtbaar maken van de financiële stromen is één (lastige) stap. Het combineren en anders inrichten ervan een tweede. Wat moet gebeuren om de ontwikkeling van de nieuwe markt voor bereikbaarheid mogelijk te maken? Naast acties van de overheid liggen hier ingangen bij werkgevers, publiekstrekkingen, en vastgoedexploitanten.

Werkgevers

Werkgevers kunnen flexibel met arbeidsvoorwaarden omgaan en de werknemer niet 'veroordelen' tot de vaste lease-auto-parkeerplaats-werkplek. Tezamen vormen deze vaak niet minder dan eenderde van de bedrijfskosten. Werkgevers kunnen daarmee veel creatiever omgaan. Het kan goedkoper en beter, maar het mag ze geen extra zorgen kosten.

Het bieden van flexibele en op het individu toegesneden arbeidsvoorwaarden is een trend op de arbeidsmarkt. Flexibele arbeidsvoorwaarden maken inmiddels deel uit van alle CAO's. Ook bij de meeste grote werkgevers –inclusief de overheid– zijn flexibele

Iedere locatie krijgt de bereikbaarheid die zij verdient

arbeidsvoorwaarden ingevoerd. De systemen gaan er van uit dat medewerkers hun arbeidsvoorwaarden zelf kiezen. Ze kunnen daarmee flexibel inspelen op veranderingen in de werk- en privé-situatie. Binnen die arbeidsvoorwaarden kan een mobiliteitsbudget een rol gaan spelen, zoals in de vorige sectie al is aangegeven.

Publiekstrekkers zoals attractieparken en winkelcentra

De bereikbaarheid van sommige locaties wordt voor sommige klantsegmenten slechter. De consument zal zonder te klagen voor een andere bestemming kiezen wanneer de bestemming niet voldoende bereikbaar is. Wat de consument acceptabel vindt, hangt af van wat hij reëel acht ('tijdsbudget, reistijd-tolerantie') en van de moeite die het kost om een concurrerende bestemming te bereiken. Die afweging wordt verschillend gemaakt binnen de verschillende klantsegmenten.

Publiekstrekkers kunnen extra klanten en omzet behalen door bij winkelen en uitgaan óók een verzorgde bereikbaarheid aan te bieden. Zij kunnen hun klanten 'extra bereikbaarheidskwaliteit' aanbieden. Zij zullen dit alleen doen wanneer aan een aantal voorwaarden is voldaan. Uit de omzet per bezoek kan in veel gevallen de beoogde verzorgde bereikbaarheid makkelijk worden gefinancierd.

Vastgoedexploitanten

Ook vastgoedexploitanten en -ontwikkelaars hebben belang bij bereikbaarheid. Het is een factor van belang voor de aantrekkelijkheid locaties, of nu gaat om nieuwe, te herontwikkelen of bestaande. In vastgoedmonitors is bereikbaarheid de eerste bepalende factor voor de gemiddelde m²-prijs. Tot op heden wordt deze relatie wel geconstateerd, maar dit is nog nauwelijks op objectief econometrisch onderzoek gebaseerd. Toch is die onderbouwing wel van belang. Want pas dan kan bij besluitvorming rond relocatie- en projectontwikkeling investeren in de bereikbaarheid van locaties een rol gaan spelen. Dan kan (extra) bereikbaarheidskwaliteit deel gaan uitmaken van vastgoedontwikkeling. Om gefundeerde beslissingen te nemen zal een kwantitatief instrumentarium beschikbaar moeten zijn. Met betrekking de kwaliteit van de openbare ruimte speelt al langer een vergelijkbare discussie.

Verzakelijk de discussie over bereikbaarheid: ontwikkel bedrijfsmatige modellen

Bovenstaande acties vergen meestal een andere manier van denken, namelijk dat goede bereikbaarheid onderdeel is van een 'bedrijfsmatige aanbieding' of 'business proposition' aan klant of werknemer.

Zo hier en daar lijkt er een lijn in denken en ontwikkeling van bedrijfsmatige modellen rond bereikbaarheid te ontstaan. Samenhang in geldstromen ontbreekt nu nog: de rode, groene en blauwe bestemmingen kennen ieder hun eigen stromen. Bij de integrale aanpak van de bereikbaarheid van een gebied moeten deze stromen samen komen. Op het moment dat de overheid via publiek-private samenwerking de bereikbaarheid van een gebied wil ontwikkelen, zal voor de betrokken bedrijven het bedrijfsplan duidelijk moeten maken of het interessant is om te participeren.

Kosten en baten afwegingen moeten dan ook niet alleen op projectniveau (de infrastructuur op de locatie) worden gemaakt, maar ook op systeemniveau (de totale ontwikkeling van de locatie/de ontwikkeling van de locatie in samenhang met het netwerk waar het deel van uit maakt

Bedrijfsplannen zijn ook relevant voor de ontwikkeling van nieuwe (bereikbaarheids)diensten. Het aanbod van nieuwe diensten is echter nog teleurstellend. Een voorbeeld om zelfwerkzaamheid te bewerkstelligen is als de overheid een deel van de tijd van het woon-werkverkeer als werktijd gaat

bestempelen. Dit zal ogenblikkelijk leiden tot creatieve oplossingen bij bedrijven (en bijvoorbeeld een daadwerkelijke doorbraak naar telewerken kunnen betekenen).

Verzakelijking van (de discussie over) bereikbaarheid is hard nodig; juist redeneren vanuit het economisch nut van bereikbaarheid biedt daarvoor aanknopingspunten (want het ontplooiën van activiteiten op een locatie kan worden gezien als economische functie). Uitwerking van de vraag hoe meer inzicht kan worden verkregen in geldstromen en kosten/batenverdelingen heeft veel potentie. Sternet Schiphol is nu al een goed voorbeeld. Ook blijkt vanuit het parkeerbeleid dat prijsmechanismen werken; het is de moeite waard om te bezien of prijsmechanismen breder kunnen worden ingezet.

Ontwikkel 'overheidsresistente' bereikbaarheid

Naast verzakelijking van de bereikbaarheidsdiscussie is er een noodzaak tot ontwikkeling van "overheidsresistente" bereikbaarheid en tot consistent overheidsbeleid. Deze noodzaak komt voor een deel voort uit ergernis over onbetrouwbaarheid van de overheid en ergernis over 'politieke paskwillen'. Ook om (financiering door) het bedrijfsleven bij bereikbaarheid te betrekken moet de overheid betrouwbaarder worden. Daarvoor moeten waterdichte contracten tussen overheid en bedrijfsleven worden gesloten.

Verzakelijking en marktwerking betekenen niet dat de overheid geen rol heeft te spelen. Integendeel. De overheid moet voor de lange termijn sturing geven en kaderstellend werken; op korte termijn moeten slimme en drastische keuzen worden gemaakt (wees slim, selectief en zakelijk). Ook in projecten die privaat gefinancierd kunnen worden moet een drastische keuze worden gemaakt (niet alle projecten een beetje aandacht en geld, maar enkele volledig).

2.4 Analyseren van de effecten van mobiliteitsmanagement

Naast de aanleg van infrastructuur heeft de overheid zich de afgelopen jaren ingezet om bereikbaarheid te verbeteren en modal shifts ter bewerkstelligen door de stimulering van vervoermanagement. Doel daarvan is te komen tot betere benutting van de aanwezige infrastructuur en alternatieven voor het soloautogebruik aan te bieden.

2.4.1 Stimulering van vervoermanagement

Sinds 1990 richt Verkeer en Waterstaat zich op de stimulering van vervoermanagement. Vervoermanagement wordt door het departement gedefinieerd als de zorg van het management van bedrijven en instellingen voor personenvervoer, gericht op selectief autogebruik. Daarbij is met name aandacht besteed aan mogelijkheden om individueel autogebruik in het woon-werk verkeer te verminderen.

Om bedrijven over te halen vervoermanagement in te voeren zijn regionale vervoercoördinatiecentra (VCC's) in het leven geroepen. Ten behoeve van de stimulering is jaarlijks circa € 4,5 miljoen besteed aan vervoermanagement door de rijksoverheid.

De afgelopen maanden hebben diverse publicaties het licht gezien die –al dan niet zijdelings– de resultaten van vervoermanagement beschrijven.

Het SCP geeft in de publicatie *Mobiel in de tijd* de algemene ontwikkelingen weer: er zijn meer mensen langer onderweg, waarbij de auto een steeds groter aandeel in de verplaatsingen heeft. Eén op de vijf huishoudens bezit nu al twee of meer auto's. Naast zakelijk verkeer wordt de ochtend- en avondspits in toenemende mate belast door

huishoudelijk en vrijetijdsverkeer. De filezwaarte neemt dan ook nog steeds toe, ondanks de huidige laagconjunctuur.

Het CBS laat in het webmagazine van 27 oktober weten dat het aantal auto's waarmee wordt gecarpoold (dat wil zeggen, het regelmatig samen naar het werk rijden van autopassagiers en bestuurders) sinds 1995 is afgenomen met ruim 30 procent naar 218 duizend auto's in 2002. In 1995 was 14 procent van alle auto's in het woon-werkverkeer een carpoolauto; in 2002 8 procent. Het aantal carpoolers is met 27 procent afgenomen tot bijna 500 duizend in 2002.

De AVW heeft in diverse rapporten aangegeven dat autodelen niet goed van de grond is gekomen, telewerken vooral nog een belofte is en vervoermanagement in zijn algemeenheid op landelijk schaal geen invloed heeft op het individueel autogebruik. Hoe komt dat? In 2001 heeft de Novem al een analyse gemaakt. Deze laat de het grote aantal zwakke en kleine aantal sterke punten zien:

Zwakke punten van vervoermanagement(beleid)

- *Gebrek aan schaal.* Vervoermanagement werkt alleen als er voldoende schaal is. Werkgevers voelden zich vooral als individuele partij aangesproken en niet als collectief vanuit een economische noodzaak. Daardoor zijn de argumenten om aan vervoermanagement te doen vaak in de maatschappelijke, ideële, relevantie gezocht: eigen verantwoordelijkheid, bijdrage aan verkeersproblemen in het algemeen, milieubesef, goed voor gezondheid medewerkers etc.
- *Te veel aanbodgericht.* Het vervoermanagementbeleid van de afgelopen jaren was vooral gericht op *aanbod* stimulering: vanpoolen, carpoolen, fietsvoorzieningen, bedrijfs- en openbaar vervoer. Het bestaande aanbod van producten en diensten sluit onvoldoende aan bij de vraag van werknemers. Deze verwachten maatwerk, met verschillende prijs- en kwaliteitsniveaus.
- *Te weinig standaardisatie.* De instrumenten voor vervoermanagement zijn niet of nauwelijks gestandaardiseerd. Door de veelvormigheid is sprake van ongerichtheid. Met de decentralisatie wordt de diversiteit alleen maar groter.
- *Geen urgentie.* Vervoermanagement is voor het bedrijfsleven vaak geen noodzaak. Pas als uit een bedrijfseconomische of vanuit urgente congestie of wet- of regelgeving de noodzaak blijkt, ontstaat interesse. Deze houding wordt mede veroorzaakt doordat bedrijven de directe 'out of pocket'-kosten vaak hoger inschatten dan de totale kosten van mobiliteit en bereikbaarheid.
- *Krappe arbeidsmarkt.* Vervoermanagement functioneert slecht in een periode van een krappe arbeidsmarkt². Dan zijn secundaire arbeidsvoorwaarden zoals het vergoedingstelsel voor het woon-werkverkeer en het lease-autogebruik een onderwerp waar werkgevers en werknemers zich liever niet aan binden³.
- *Niet in CAO's.* Vervoermanagement functioneert slecht als regelingen op het gebied van het woon-werkverkeer in CAO's zijn vastgelegd. Het maken van afspraken op CAO-niveau is tot op heden een moeizaam proces gebleken. Daarbij worden CAO's worden vastgelegd door partijen waarmee vanuit 'vervoermanagement-land' nauwelijks contact is; de bonden en bedrijfssectoren.
- *Slecht imago.* Het concept van vervoermanagement spreekt bij de doelgroep en dan vooral de soloautomobilist onvoldoende aan. Vervoerwijzen als de fiets, het openbaar vervoer en carpooling worden door de doelgroep (solo-autogebruikers) vaak wel als alternatief onderkend, maar tot een daadwerkelijke overstap komt het nog te weinig.

² Dit is een conjunctureel probleem. De arbeidsmarkt was de afgelopen jaren erg krap, maar is nu ruim.

³ Waarbij de huidige wijzigingen in het vergoedingstelsel bovendien gunstiger uit vallen voor diegenen die van een lease-auto gebruik maken.

- *Geen wettelijke verplichting.* Er is echter geen wettelijke verplichting gekomen voor bedrijven om vervoermanagement in te voeren. De veronderstelling was dat de bedrijven met dusdanige bereikbaarheidsproblemen kampten dat zij vanzelf met vervoermanagement aan de slag zouden gaan. Dat is een misvatting gebleken.
- *Beperkt fiscaal beleid.* Ook op fiscaal gebied wordt vervoermanagement slechts beperkt ondersteund. Weliswaar bestaan er regelingen rond bijvoorbeeld fiets, OV en carpooling, maar belastingvoordelen die werkgevers uitnodigen tot maximale inspanningen op het gebied van vervoermanagement worden niet geboden.
- *Geen inbedding.* Vervoermanagement is tot op heden nog onvoldoende verankerd in aanpalende beleidsterreinen als bijvoorbeeld locatiebeleid en milieuwetgeving om van daaruit aanvullende stimulansen te genereren voor vervoermanagement.

Sterke punten van vervoermanagement

- *Directe invloed.* Vervoermanagement is een direct instrument om congestie door het woon-werkverkeer aan te pakken⁴. Adequaat vervoermanagement kan voor relatief snelle vermindering van verschillende probleemsituaties zoals parkeerproblemen en bereikbaarheid zorgen. Bedrijven hebben hier zelf economisch baat bij.
- *Flexibiliteit.* Vervoermanagement is flexibel; het is geen inhoudelijk vaststaande aanpak, maar kan door elk bedrijf specifiek worden ingevuld met maatregelen die voor werknemers concurrerend zijn ten opzicht van solistisch autogebruik.
- *Licht instrument.* Voor lokale en regionale beleidsmakers is vervoermanagement een relatief lichte maatregel en daarmee een efficiënte, niet dure benuttingvorm. Zo bestaat met name in verstedelijkte gebieden vaak al een relatief goede fiets- en OV-infrastructuur, zodat de overstap voor velen vooral aansporing en stimulansen vereist en geen aparte, dure fysieke infrastructuur.
- *Onderhandelingsmechanisme.* Vervoermanagement kan worden ingezet als middel van onderhandeling bij het overleg tussen bedrijven en overheden. Het kan worden gebruikt als voorwaarde bij bestemmingsplannen of bij grote investeringen in infrastructuur. Vervoermanagement wordt door bedrijven wel degelijk gezien als een logische tegenprestatie bij onderhandelingen met overheden. Met betrekking tot het plaatsen van vervoermanagement in een zakelijke context zijn bijvoorbeeld in Zuid Holland concrete ervaringen opgedaan: in de Regio Rijnmond sluiten overheden als onderdeel van het Fileplan Rotterdam bereikbaarheidscontracten met bedrijven waarin concrete investeringen in bijvoorbeeld infrastructuur 'geruild' worden tegen vervoermanagement.

Op landelijke schaal is vervoermanagement weliswaar niet succesvol, in individuele gevallen is er wel degelijk succes geboekt, zoals onderstaand voorbeeld van de W-bus aangeeft.

Succesvol vervoermanagement: de W-bus

De 'Westpoortbus' (of *W-bus*) is een besloten busdienst waarmee vijf bedrijven in de Amsterdamse haven hun werknemers op een snelle en comfortabele manier van en naar station Sloterdijk brengen. De bedrijven werken samen om op die manier hun bereikbaarheid te verbeteren. Daarbij wordt een zogeheten *bereikbaarheidsmakelaar* ingezet. Deze regelt alle activiteiten rondom het vervoer voor de deelnemende bedrijven en maakt toetreding van andere werkgevers in de omgeving mogelijk.

De *W-bus* is op initiatief van het Gemeentelijk Havenbedrijf, Sigma Coatings, Continental Chocolate, TPG Post Sorteercentrum, TPG Post Pakket-service, Frans Maas en Gielissen Interiors & Exhibitions en de stichting VerkeerAdvies in mei 2003 in het leven geroepen. Deze bedrijven laten hun werknemers via dit gecombineerde bedrijfsvervoer vanaf het NS-station Sloterdijk naar hun bedrijf brengen en omgekeerd. De

⁴ Beprijzen naar tijd en plaats is een andere mogelijkheid.

dienstregeling van de bus is flexibel en kan per week verschillen afhankelijk van de belangstelling. In principe rijdt de 'Westpoortbus' 24.00 uur per dag.

Naast gegarandeerde (24-uurs) bereikbaarheid betekent het combineren van bedrijfsvervoer voor de bedrijven minder zorgen over het vervoer van werknemers en een reductie van de vervoerkosten. De deelnemende bedrijven betalen de kosten en worden in de opstartfase ondersteund door het Gemeentelijk Havenbedrijf, de gemeente Amsterdam, het mobiliteitsfonds BONRoute en Verkeer.advies.

Sinds mei, toen de bus voor het eerst ging rijden, worden dagelijks circa 700 vaste passagiers vervoerd. Inmiddels hebben twaalf andere bedrijven in het Amsterdamse havengebied aangegeven dat ze willen meedoen. Zij zullen geleidelijk worden opgenomen in het W-bussysteem. Het uiteindelijke doel is om de *bereikbaarheidsmakelaar* voor het hele Westpoortgebied en andere bedrijfengebieden in Noord-Holland in te voeren. (bron www.wbus.nl)

Al met al komen we tot de volgende conclusies over vervoermanagement. Ondanks de inspanningen en financiële stimulansen is het effect van vervoermanagement nauwelijks waarneembaar. Het aantal bedrijven dat actief met vervoermanagement werkt is gering en de invloed op autogebruik op landelijke schaal is nihil. Tegelijkertijd zijn de inspanningen niet helemaal zinloos: zo heeft het structureel werken aan het onder de aandacht brengen van vervoermanagement (mede) geleid tot diverse nieuwe producten en diensten zoals het lease-fietsplan, carpoolmatching, meer maatwerk bij OV-relaties etc. Bovendien lijkt de laatste jaren toch geleidelijk een mentaliteitsverandering binnen het bedrijfsleven merkbaar, vanuit het besef dat alleen maar roepen om (meer) infrastructuur niet meer van deze tijd is en dat het vragen van tegenprestaties (bijvoorbeeld in de vorm van vervoermanagement) redelijk is.

Inmiddels zijn de verschillende betrokken partijen tot de conclusie gekomen dat vervoermanagement de lading niet meer dekt. De problemen rond verkeer en vervoer hangen steeds meer samen met thema's als ruimtelijke ordening, bereikbaarheid, leefbaarheid, veiligheid en milieu. Daarom is zowel in beleid als in uitvoering (via de VCC's) vervoermanagement ondergebracht in het thema mobiliteitsmanagement.

2.4.2 Mobiliteitsmanagement

De verbreding van vervoermanagement richting mobiliteitsmanagement is tamelijk recent. Dat blijkt onder meer uit het feit dat er nog geen uitgekristalliseerd beeld van mobiliteitsmanagement is. Departement en uitvoerders leggen de nadruk op verschillende aspecten. Verkeer en Waterstaat ziet mobiliteitsmanagement als een samenhangend geheel van (verleidende) activiteiten die gericht zijn op het keuzeprocess van de reiziger ten aanzien van verplaatsingsbehoefte, vervoerswijze en de efficiëntie van de verplaatsingen. Verkeer.advies⁵ definieert het als het optimaliseren van de locatiebereikbaarheid door het efficiënt, effectief, innovatief en duurzaam inzetten van geld, mensen en middelen gericht op de vraag uit de markt. Daarbij wordt gezocht naar afstemming van de thema's economie, verkeer en vervoer, milieu en ruimtelijke ordening.

De onderliggende lijnen zijn: redeneren vanuit de vraagkant, locatie- en doelgroepbenadering, verbetering van doorstroming en verbetering van bereikbaarheid. Naast woon-werk verkeer is mobiliteitsmanagement ook bedoeld ter beïnvloeding van het zakelijk en recreatieve verkeer. Door bereikbaarheid centraler te stellen wordt bovendien niet langer alleen aandacht besteed aan de werknemer-werkgever relatie

⁵ Verkeer.advies is de handelsnaam van de Stichting Vervoermanagement Noord-Holland. Deze stichting is opgericht op 3 september 2001 en komt voort uit het voormalige Projectbureau Vervoermanagement Noord-Holland.

(de "zijdeur"), maar ook aan de klant-ondernemer relatie (de "voordeur") en de toeleverancier-ontvanger relatie (de "achterdeur").

Het departement lijkt, in aanloop naar de nota mobiliteit te kiezen voor een ondersteunende rol bij de stimulering van mobiliteitsmanagement. De agenda voor mobiliteitsmanagement kent verschillende activiteiten die vanuit de volgende perspectieven worden ingezet⁶:

- Gebiedsgerichte aanpak
- Korte ritten
- Werkgerelateerde verplaatsingen
- Recreatieve verplaatsingen
- Ketensmobiliteit

Vooralsnog is de taak om mobiliteitsmanagement te stimuleren ondergebracht bij de (al dan niet verzelfstandigde) VCC's.

Mobiliteitsmanagement als opstap voor verzakelijking

De ambitie van beleidsmakers en uitvoerders is dat mobiliteitsmanagement niet alleen staat voor een geïntegreerd verkeers- en vervoerbeleid en samenhang met andere beleidsterreinen zoals ruimtelijke ordening, maar ook voor zakelijker benadering bij het oplossen van mobiliteitsproblemen. Zakelijk betekent dat bedrijven niet zozeer kennismaken met de mogelijkheden van mobiliteitsmanagement, maar dat de urgentie van een goede bereikbaarheid helder wordt gemaakt. Deze ambitie sluit aan bij de discussie over de financiële stromen rond bereikbaarheid.

Een andere interpretatie van streven naar zakelijkheid in dit verband is het openen van mogelijkheden voor marktwerking. Dat wil zeggen het betrekken van marktpartijen die als dienstverlener mobiliteits- en bereikbaarheidsoplossingen bieden ("nieuw ondernemerschap"). Indirect is dit al zichtbaar in het verzelfstandigen van de VCC's. Dit sluit aan bij de discussie over de betrokkenheid van de belanghebbenden.

Streven naar een decentrale aanpak van mobiliteitsmanagement

Op het gebied van verkeer en vervoer is decentralisering van beleid en uitvoering sinds een aantal jaren gaande. Voorbeelden hiervan zijn de verdergaande decentralisering van middelen⁷, en de nadrukkelijke wens van V&W om verkeersproblemen regionaal of gebiedsgericht aan te pakken, waarbij het departement niet perse het voortouw neemt, maar de regionale partijen ondersteunt.

In navolging van de decentrale aanpak van vervoermanagement, is mobiliteitsmanagement zo ook een aangelegenheid voor provincies, kaderwetgebieden en gemeenten. Met hun bevoegdheden en mogelijkheden op onder andere het gebied van ruimtelijke ordening, locatiebereikbaarheid, wegbeheer, openbaar vervoer, (milieu)vergunningverlening, parkeerbeleid en zaken als het positioneren van taxistandplaatsen kunnen de decentrale overheden heel gericht vervoer- en mobiliteitsmanagement instrumenten in zetten. Daarbinnen is met name lokaal parkeerbeleid één van de meest sterke instrumenten gebleken om de mobiliteit in een gebied te sturen.

⁶ Zie voor een overzicht van de activiteiten: *Nota mobiliteitsmanagement*, Tweede Kamer, vergaderjaar 2002-2003, 28 736, nr.2.

⁷ In het verworpen NVVP zijn voorstellen gedaan om projecten op het terrein van regionaal openbaar vervoer en het onderliggend wegennet tot € 227 miljoen, die nu nog voor het overgrote deel (95%) door het Rijk worden gesubsidieerd, onder de verantwoordelijkheid van provincies en kaderwetgebieden te brengen.

Op dit moment wordt mobiliteitsmanagement met name gebruikt om regionale of lokale knelpunten in de bereikbaarheid op te lossen, en vooralsnog minder om "preventief" beleid te voeren. Consequentie van decentralisering is wel dat de prioritering, beleid en uitvoering op deze manier per regio uit elkaar gaan lopen.

Er is behoefte aan resultaten

De hierboven gegeven beschrijving van mobiliteitsmanagement laat vooral de richting zien die nu wordt ingeslagen, waarbij met name verwachtingen zijn weergegeven. Concrete resultaten zijn schaars. Daarmee moet nog blijken wat daadwerkelijk nieuw aan mobiliteitsmanagement is en welke meerwaarde het biedt boven vervoermanagement. Op dit moment is er een reëel gevaar van "oude wijn in nieuwe zakken", waarbij de forse scopeverbreding tot versnippering kan leiden. Gebruik maken van de instrumenten van mobiliteitsmanagement in onderhandelingen rond locatieontsluiting wel een goede opstap voor een zakelijker benadering van bereikbaarheid.

Werkwijze

Aanpak

In de afgelopen periode is een grote hoeveelheid materiaal verzameld. Om tot nadere afbakening te komen zijn hypothesen geformuleerd. Uit een groslijst van tien hypothesen is een voorkeursselectie gekomen, die vervolgens is besproken in een expertsessie en verder is ingedikt. De volgende hypothesen zijn gebruikt:

Hypothese 1: Locatiebereikbaarheid dient primair en consequent benaderd te worden vanuit de belangen van de locatie(eind)gebruikers d.w.z. de organisaties en personen en die *direct belang* hebben bij de bereikbaarheid van een specifieke locatie.

Op grond van de analyse is deze hypothese verworpen.

Hypothese 2: Om bereikbaarheid behalve goed ook betaalbaar te houden dienen:

- De kosten van bereikbaarheid (investering en exploitatie weginfrastructuur, openbaar vervoer, goederenvervoer) per locatie zichtbaar te worden gemaakt.
- Financiële prikkels te worden gelegd bij de locatieontwikkelaar, en later bij de –exploitant of –gebruikers.
- Alle financiële stromen, dus ook individuele vervoerskosten, vergoedingen enz. bij de financiering te worden betrokken.

Hypothese 3: Extra betalen voor het gebruik van infrastructuur (bijvoorbeeld via een kilometerheffing) en extra betalen voor het bereikbaar maken/houden van locaties (bijvoorbeeld via een baatbelasting of parkeerheffing) zou niet gestapeld moeten worden. Omdat de tweede vorm het meest effectief is (vergelijk effecten kwartje van Kok met parkeertarieven), heeft die de voorkeur.

De gevonden resultaten geven onvoldoende houvast om definitieve uitspraken te doen over hypothesen 2 en 3. Voor hypothese 3 is te weinig materiaal en beschikbaar teveel mogelijke variatie in de interpretatie. Met deze resultaten is feitelijk ook moeilijk een eenduidige uitspraak over hypothese 2 te doen. Toch geeft het materiaal voldoende aanleiding om te concluderen dat op het gebied van verschuivingen van financiële stromen veel vragen liggen waar de Raad in zijn advies een bijdrage kan leveren.

Naast het gebruik van hypothesen is een analyse gemaakt van de resultaten van de inzet van instrumenten op het gebied van vervoermanagement en mobiliteitsmanagement. Tevens heeft Daan van Egeraat van Dynavision in opdracht van de commissie een essay geschreven waarin hij zijn licht heeft laten schijnen op de financiële aspecten van locatiebereikbaarheid (beschikbaar via www.raadvenw.nl).

Na uitwerking en toetsing van de hypothesen aan de hand van desk research, gesprekken en voornoemde expertsessie, zijn vier thema's benoemd als kansrijk voor nadere uitwerking in het advies. In een tweede expertsessie zijn deze thema's aan de hand van stellingen becommentarieerd en verrijkt.

Dit alles heeft geleid tot de keuze van twee thema's die nader uitgewerkt zullen worden in de adviesfase.

Betrokkenen

Voor de totstandkoming van deze voorstudie is gesproken met onder meer de volgende personen: de heer Klinkenberg van Connekt, de heer Korf van Mobiliteitsteam Groot Haaglanden/SWINGH, de heer Kramer van AVV, de heer Bakker van Novem, de heer Van der Reijden van Move, de heren Storm en Van Hövell tot Westervlier van Regio Randstad en de heren Kievits en Van der Does de Bye van Metrum.

De experts die aan de eerste expertsessie hebben deelgenomen zijn: de heer Van Egeraat van DynaVison, de heer Klaassen van de Vereniging Mobiliteitsmanagement, de heer Klinkenberg van Connekt en de heer Sluis van V&M advies.

De experts die aan de eerste expertsessie hebben deelgenomen zijn: de heer Dewulf van de Universiteit Twente, de heer Frieling van de vereniging Deltametropool, de heer Immers van TNO Inro, de heer Korf van Mobiliteitsteam Groot Haaglanden/SWINGH, de heer Van Loon van het Knooppunt Arnhem/Nijmegen, de heer Sam van VCC Schiphol, de heer Sanders van de TU Delft, de heer Steijn van TLN, de heer Verbaan van Dura Vermeer

De commissie is alle betrokkenen veel dank verschuldigd voor hun medewerking en inspirerende bijdragen.

Commissie locatiebereikbaarheid:

Mevrouw drs A.M.J. Rijckenberg – voorzitter

Mevrouw prof dr J.P. Bahlmann

De heer prof dr W.A. Hafkamp

De heer ir G.A. Kaper

De heer ir K.J. Noordzij MBA

De heer mr F.E. Schaake

De heer ir R. Meilof – extern lid

Projectteam:

De heer dr R.H.J. Demkes

Mevrouw J.D. Parag

Afkortingen en begrippen

AWV	Adviesdienst Verkeer en Vervoer
Bereikbaarheid	De mogelijkheid om een bepaalde bestemmingslocatie tegen redelijke inspanning te bereiken
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
Gebiedsgerichte aanpak:	aanpak van mobiliteit of ruimtelijke ontwikkeling uitgaande van de behoefte van een bepaald gebied, waarbij bestuurlijke grenzen van ondergeschikt belang zijn. Bij infrastructuur- en OV-projecten is het gebied vaak gemeentegrensoverschrijdend; bij vervoermanagement gaat het vaak om bedrijven of kantorenterreinen.
Mobiliteits Management	Een samenhangend geheel van (verleidende) activiteiten die gericht zijn op het keuzeproces van de reiziger ten aanzien van verplaatsingsbehoefte, vervoerswijze en de efficiëntie van de verplaatsingen
Multipliereffect	Continueffect waarbij het resultaat een veelvoud is van het vorige
SCP	Sociaal en Cultureel Planbureau
SWINGH	Samen Werken in Groot Haaglanden
Transferium	Een transferium is een overstappunt van auto naar openbaar vervoer
VCC	Vervoercoördinatiecentrum
Verkeersknooppunt	Punt waar de ene verkeersstroom een andere verkeersstroom kruist, danwel punten waar verkeersstromen splitsen of samenkomen
Vervoer management	Een min of meer samenhangend geheel van maatregelen om onnodig (solo)autogebruik in met name het woon- werkverkeer terug te dringen
Vervoersknooppunt	Punt waar reizigers of goederen van de ene modaliteit naar de andere modaliteit kunnen overstappen, respectievelijk worden overgeslagen.

Referenties

- Adviesdienst Verkeer en Vervoer, *Strategiebepaling beleidsdossier vervoermanagement*, Rotterdam, maart 2003.
- Adviesdienst Verkeer en Vervoer. *Telewerken: de stand van zaken*, Rotterdam, september 2003
- Adviesdienst Verkeer en Vervoer. *Tien jaar stimulering van gedeeld autogebruik – geschiedenis en resultaten*, Rotterdam, 31 oktober 2003
- Centraal Bureau voor de Statistiek, *Een kwart minder carpoolers*, webmagazine, 27 oktober 2003
- Egeeraat, D.H. van, *Locatiebereikbaarheid*, essay in opdracht van de Raad voor Verkeer en Waterstaat, Wassenaar, november 2003
- Groetelaers, D., *Instrumentarium locatieontwikkeling Nederlandse praktijk*, Geo Informatie en Grondbeleid werkdocumenten, DUP, juli 2000.
- Grontmij, *Inventarisatie instrumenten mobiliteitstoets: deelstudie woonlocaties*, november 2002.
- IG&H Management Consultants . *Integraal logistiek beleid als sleutel voor economische groei en duurzaamheid*. Trendanalyse in opdracht van de Raad voor verkeer en Waterstaat. Woerden, 13 februari 2003.
- Marlet, G. en J. Poort, *Van Centraal naar Beter, perspectieven voor decentralisatie van de aanleg van infrastructuur*, Nyfer, Breukelen, april 2003
- Metz, J.F., Pommer, J.F. en H.J.M. Zonnenberg, *Mobiliteitsmanagement, oude wijn in nieuwe zakken?* Delft, september 2002.
- Novem, *Beleidsanalyse Vervoermanagement*, Utrecht, april 2001.
- Priemus, H. en E. Louw, *Kostenverhaal en planbaatafoming*, S&RO, pp 58-61, 03/2003.
- Raad voor Verkeer en Waterstaat, *Bewust Mobiel, Beter Bereikbaar*, Den Haag, januari 2003.
- Raad voor Verkeer en Waterstaat, *Logistieke uitdagingen voor de Nederlandse economie*, Den Haag, juni 2003.
- Sociaal en Cultureel Planbureau, *Mobiel in de tijd*, Den Haag, oktober 2003
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Ruimtelijke ontwikkelingspolitiek*, Den Haag, 1998, WRR-53.
- Ministerie van Verkeer en Waterstaat – *Nota mobiliteitsmanagement*, Tweede Kamer, vergaderjaar 2002-2003, 28 736, nr.2.
- Zeeuw, F. de, *Revolutionair bouw- en verkeersplan voor Noordvleugel Randstad*, Nieuwsblad Transport, 24 oktober 2003.

Geraadpleegde Websites:

mobiliteit.vlaanderen.be
www.cbs.nl
www.connekt.nl
www.deltametropool.nl
www.haaglanden.nl
www.kennisplatform-verdi.nl
www.move-mobiliteit.nl
www.regio-randstad.nl
www.ruimtelijkplanbureau.nl
www.schipholsternet.com
www.venmadvies.nl
www.verkeeradvis.nl
www.verkeerskunde.nl
www.vm2.nl
www.vmn.nl
www.wbus.nl

De Raad voor Verkeer en Waterstaat adviseert minister en parlement over beleid inzake verkeer en waterstaat. De adviezen zijn strategisch van aard en gericht op structurele oplossingen.

De adviesonderwerpen strekken zich uit over de langere termijn, maar raken eveneens de politieke actualiteit. Verbindingen leggen is het sleutelbegrip, met inbegrip van de Europese dimensie.

Samenstelling Raad voor Verkeer en Waterstaat

De heer mr. F. de Zeeuw, voorzitter

Mevrouw prof. dr. J.P. Bahlmann

De heer J. van Dijk

De heer prof. dr. W.A. Hafkamp

De heer ir. G.A. Kaper

De heer drs. R.H.P.W. Kottman

De heer ir. K.J. Noordzij MBA

Mevrouw G. Prins

Mevrouw drs. A.M.J. Rijckenberg

De heer mr. F.E. Schaake

Mevrouw A. van Vliet-Kuiper

De heer dr. N. de Voogd

De heer prof. dr. ir. N. Wijnolst

De heer ir H.J.M. Verkooijen, algemeen secretaris