Directoraat-Generaal voor het Vervoer

Rapportage krachtenveld-verkenning

'Efficiënt gebruik van de zakenauto'

V.1 mei 1995

Rapportage krachtenveld-verkenning

'Efficiënt gebruik van de zakenauto'

V.1 mei 1995

In opdracht van:	Drs. A.G.Th. Hablé, Project 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto', Directie IP, Ministerie van Verkeer en Waterstaat
Door:	Drs. D.H. van Egeraat, DynaVision Management Consultancy
Dd.:	10 april 1995

SAMENVATTING

Het belang van de zakelijke mobiliteit is aanzienlijk (Hoofdstuk 1). Momenteel is de zakelijke rijder 'tot de auto veroordeeld' (fiscaal regime, onkostenvergoedingen, etc).

Doel van het project 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto' is gedragsverandering: dat automobilisten met een auto van de zaak gaan flexibeler gebruik maken van verschillende vervoersvormen. Het moet mogelijk worden dat men **'mobiliteit'** in plaats van **'modaliteit'** koopt (*ketenbenadering*). Afhankelijk van reissnelheid, comfort/gemak en kosten - maakt de zakelijke mobilist een modaliteitskeuze (Hoofdstuk 2).

Marktpartijen zullen de ketenbenadering zèlf moeten invullen. Een verkenning van het externe krachtenveld heeft inzicht opgeleverd in lease-, taxi- en autoverhuursector alsmede het OV. Gesprekken zijn gevoerd, presentaties gegeven, sonderingen gepleegd. De eerste reële produkten zijn al na de zomer te verwachten (Hoofdstuk 3)!

De overheid kan wel bijdragen aan de marktontwikkeling. Opties zijn verkend. Dit document schetst een heldere rol voor V&W. 1. Wegnemen fiscale belemmeringen. 2. Steun aan voorbeeldprojecten. 3. Invloed uitoefenen door informele contacten en communicatie. 4. Nader markt- en behoeftenonderzoek (Hoofdstuk 4).

V&W vult 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto' in als een lange-termijn ontwikkelingsprogramma met een aantal vervolgacties voor 1995 (Hoofdstuk 5).

Inhoudsopgave

1 Zakelijke personenmobiliteit: een paar cijfers . . . 3

2 Het concept: naar een 'ketenbenadering zakelijke automobiliteit' . . . 6
- 2.1 'Mobiliteit' ipv. 'modaliteit' biedt alle partijen voordeel . . . 7
- 2.2 Genot Gewin Gemak voor werknemer en werkgever . . . 7
- 2.3 Een 'Combinatiekaart' . . . 8
- 2.4 Het vereiste registratie-systeem . . . 9
- 2.5 Is een Combinatiekaart financieel aantrekkelijk? . . . 10
- 2.6 Conclusies: een Combinatiekaart is in sommige gevallen aantrekkelijk . . . 11

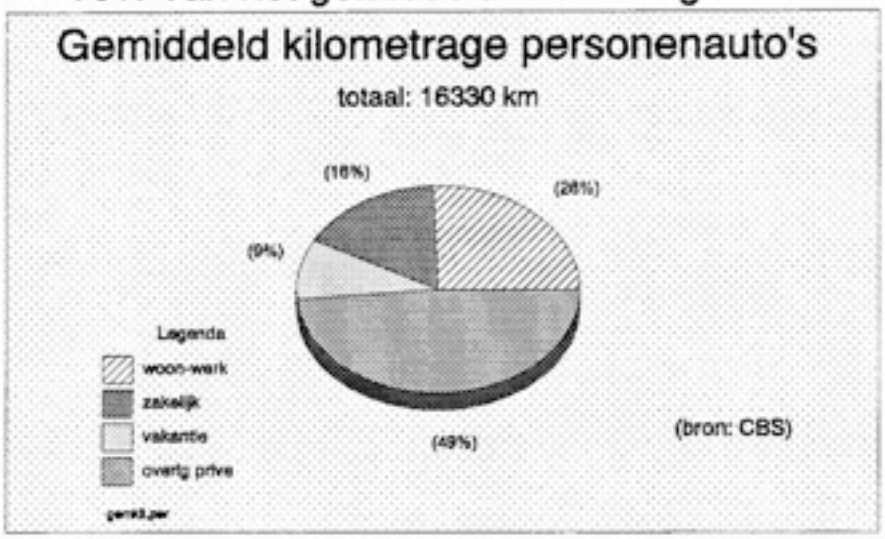
3 Positionering en ambities van partijen . . . 12
- 3.1 Rollen en ambities van partijen . . . 13
- 3.2 Stappen in de marktontwikkeling . . . 13
- 3.3 NS: een Contactloos Integraal Vervoerbewijs . . . 14
- 3.4 NS, Stad en Streek: een integrale mobiliteitspas . . . 16
- 3.5 TreinTaxi: Ketenkaart . . . 16
- 3.6 Plannen van de auto- en leasebranche . . . 18
- 3.7 Concurrentie bij de invulling van mobiliteitsketens . . . 22

4 V&W kiest een terughoudende, voorwaardenscheppende rol . . . 24
- 4.1 Wegnemen fiscale knelpunten . . . 25
- 4.2 Financiële prikkels: een stimuleringsfonds? . . . 25
- 4.3 De rol van V&W . . . 26
- 4.4 De planning van 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto' . . . 27

1 Zakelijke personenmobiliteit: een paar cijfers

Het belang van de zakelijke mobiliteit is groot

16% van het gemiddeld kilometrage:



belang.sch

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

De omvang van het zakelijk autoverkeer in 1992 beliep circa 15 miljard autokms:

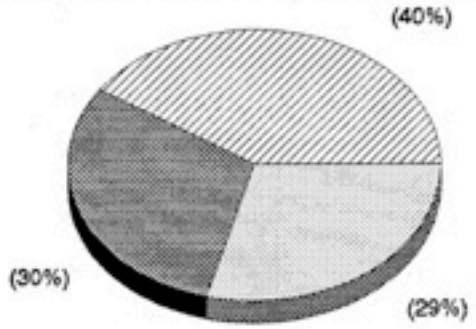
totaal aantal	1,2 miljoen auto's voor zakelijk gebruik			
waarvan	240.000 lease-auto's (20%)		960.000 auto's in bezit werkg-/werkn (80%)	
gebruiks-intensiteit	frequent 156000 (65%)	incidenteel 84000 (35%)	frequent 96000 (10%)	indicentl 864000 (90%)
gemiddeld jaarkm	36000	10000	25000	7500
jaarlijks aantal autokms	5,62 mrd	0,84 mrd	2,4 mrd	6,48 mrd

(bron: AGV 1994, Leaseplan)

agv.94

De markt is gesegmenteerd

lease, auto van de zaak, prive-auto:



Legenda

- leaseauto (275.000 auto's)
- auto op naam bedrijf (205.000 auto's)
- prive-auto (declaratie zakelijke km's a 59 ct / km) (meer dan 50% zakelijk: 200.000 auto's)

(Bron: CBS)

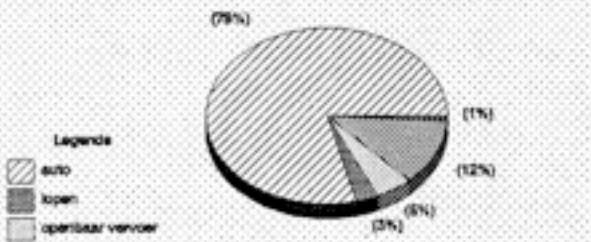
zakmar.mob

Aangrijpingspunten voor beleid liggen bij afspraakafhankelijk autoverkeer

bij zakelijke bezoeken is de auto de meest gebruikte modaliteit:

Aandeel vervoerswijze

zakelijk bezoek werksfeer (%):



(bron: CBS)

de helft van de 15 mld kms is afspraak-afhankelijk:

Totaal jaarkilometrage zakenauto's:

6,5 mld afspraakafhankelijke kms
3,5 mld woon/werk kms
4,5 mld prive kms

14,5 mld autokms (16,5% totaal autokms)

Bron: AGV

afspr.tot

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

2 Het concept: naar een 'ketenbenadering zakelijke automobiliteit'

2.1 'Mobiliteit' ipv. 'modaliteit' biedt alle partijen voordeel

nieuwe inrichtingsvormen van de zakelijke mobiliteit...

De zakelijke mobilist ervaart de bereikbaarheid van met name de grote steden en de files op het hoofdwegennet in toenemende mate als problematisch. De automobilist heeft zijn rijgedrag weliswaar aangepast aan de files, maar tegelijk groeit de behoefte aan nieuwe inrichtingsvormen van zakelijke mobiliteit.

...binnen een marktconforme aanpak...

De markt zèlf moet en kan met nieuwe concepten komen op de markt van de zakelijke mobiliteit. De OV-bedrijven kunnen daarmee verder penetreren op die markt. De leasebedrijven beogen door produktvernieuwing hun positie op die hun vertrouwde markt verder te versterken. Er zijn concepten denkbaar die voordeel bieden aan werkgevers / fleetowners en werknemers - en tevens aan betrokken overheden als V&W, Financiën en VROM.

...door het aanbieden van 'mobiliteit' ipv 'modaliteit'...

En van die concepten is het bieden van 'gedeeld vervoer'. Daarbij wordt 'mobiliteit' en niet 'modaliteit' aangeboden. Een ketenbenadering, gekenmerkt door flexibel en efficiënt combineren van modaliteiten (auto <privé-, lease-, afroep-, huur->, openbaar vervoer, fiets).

Op het autogebruik zijn potentieel (grote) kostenbesparingen te bereiken. Mits er vervoersalternatieven zijn die qua reistijd, service en efficiency (kunnen werken tijdens het reizen) concurrerend zijn.

Deze ketenbenadering komt tot uitdrukking in nieuwe dienstverleningspakketten voor de zakelijke mobilist. Werkgevers zijn bereid van deze nieuwe diensten gebruik te maken. Mits een overtuigend perspectief op kostenreducties kan worden geboden.

...waarbij de auto belangrijk blijft

Diegenen die zakelijk kris/kras reisrelaties moeten ondernemen zijn echter vrijwel altijd aangewezen op de auto. Binnen de nieuwe ketenbenadering zal de auto daarom een prominente rol spelen.

2.2 Genot Gewin Gemak voor werknemer en werkgever

het creëren van een beloning door de drie G's...

Om gebruik van alternatieve vervoerswijzen, zoals openbaar vervoer, te stimuleren, dient het beoogde, ander reisgedrag te worden beloond. Het huidige stelsel beloont het gewenste gedrag niet. Dat betekent dat de nieuwe concepten 'Gewin-Gemak-Genot' moeten bieden.

...voor de werknemer/mobilist...

Het gaat om werknemers in het afspraak afhankelijk verkeer zonder bagage. Hun wordt ergernis bespaard, zij hoeven niet te wachten bij het loket. De werknemers worden daarom niet alleen mobiliteits- maar ook service-ketens aangeboden. De dienstaanbieder zal reserveer- en betaalmogelijkheden moeten regelen. Tenslotte wordt de werknemer over de brug gehaald door het aanbieden van financieel voordeel (zie verder hieronder).

...en voor de werkgever

Op drie manieren bieden de nieuwe concepten de werkgever voordeel. **Ten eerste**: door integraal mobiliteitsbeheer (zoals lease momenteel al het wagenparkbeheer financieel transparant maakt). **Ten tweede**: door een reductie in de kosten van mobiliteit. De auto van de zaak vormt voor veel bedrijven na de post salaris de hoogste onkostenpost. De kosten van mobiliteit nemen door de te verwachten bereikbaarheidsproblemen nog verder toe. En **ten derde**: door produktiviteitswinst: reistijd wordt (declareerbare) werktijd (zie verder hieronder).

Het bieden van financieel voordeel:

voor de werknemer:

* bonussystemen **(door dienstaanbieder)**
* aanpassing reiskostenregeling **(door werkgever)**
* aanpassen fiscaal regime **(door Financien)**:
  (diverse opties)

voor de werkgever:

* reduceren mobiliteitskosten
  door integraal mobiliteitsbeheer **(door dienstaanbieder)**
  - van wagenparkbeheer naar integraal mobiliteitsbeheer
  - uitbesteden administratieve rompslomp (declaratie bonnetjes)
  - produktiviteitswinst a *f* 2..500,-
  - financiele transparantie maakt mobiliteitsmanagement mogelijk

fisc.hab

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Dienste IP

Een Combikaart ondersteunt Mobiliteitsketens:

I	h	⇒	auto	⇒	parkeren	
II	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ A-locatie
III	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ bus
IV	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ taxi

* incidenteel, afspraak-afhankelijk verkeer, weinig bagage
* produktiviteitswinst: 'maak van uw reistijd werktijd'
* 'adviseur ipv. chauffeur' (declareerbare werktijd)
* voorspelbare reistijd, vermijden ergernis en zoekverkeer

dve-2.wpg (h = herkomst)

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Dienste IP

Het bieden van financieel voordeel:

voor de werknemer:

* bonussystemen **(door dienstaanbieder)**
* aanpassing reiskostenregeling **(door werkgever)**
* aanpassen fiscaal regime **(door Financien)**:
  (diverse opties)

voor de werkgever:

* reduceren mobiliteitskosten
  door integraal mobiliteitsbeheer **(door dienstaanbieder)**
  - van wagenparkbeheer naar integraal mobiliteitsbeheer
  - uitbesteden administratieve rompslomp (declaratie bonnetjes)
  - produktiviteitswinst a *f* 2..500,-
  - financiele transparantie maakt mobiliteitsmanagement mogelijk

fisc.hab

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

Een Combikaart ondersteunt Mobiliteitsketens:

I	h	⇒	auto	⇒	parkeren	
II	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ A-locatie
III	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ bus
IV	h	⇒	auto	⇒	trein	⇒ taxi

* incidenteel, afspraak-afhankelijk verkeer, weinig bagage
* produktiviteitswinst: 'maak van uw reistijd werktijd'
* 'adviseur ipv. chauffeur' (declareerbare werktijd)
* voorspelbare reistijd, vermijden ergernis en zoekverkeer

dve-2.wpg (h = herkomst)

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

2.3 Een 'Combinatiekaart'

een handige Combinatiekaart...

Combi-Kaart

Een Combinatiekaart is een simpel en handig betalingsstelsel voor verschillende modaliteiten. Een Combinatiekaart ondersteunt verschillende mobiliteitsketens: auto (brandstof) en OV, taxi, parkeermeter en parkeergarage. Aanzetten bestaan al: de NS-reiskaart die het huren van een auto bij het station mogelijk maakt. Ander voorbeeld: in Rotterdam parkeren afrekenen met de brandstofpas. Of: de werkgever stelt een bankpas op naam van het bedrijf ter beschikking stellen voor afrekening van incidenteel treinverkeer.

...met bonus-punten...

Een spaarsysteem met bonuspunten kan gebruik van de Combinatiekaart aantrekkelijker maken voor de mobilist.

...leidt tot verlaging fiscale bijtelling

Een Combinatiekaart kan leiden tot een lagere fiscale bijtelling voor privé-gebruik van de door de werkgever ter beschikking gestelde auto. Berekening van de bijtelling geschiedt op basis van het werkelijk gebruik van de auto in plaats van middels de autokostenfictie (AKF). Het kan leiden tot een lager bijtellings-percentage (bv. 15-18%).

2.4 Het vereiste registratie-systeem

registratie tbv de fiscus...

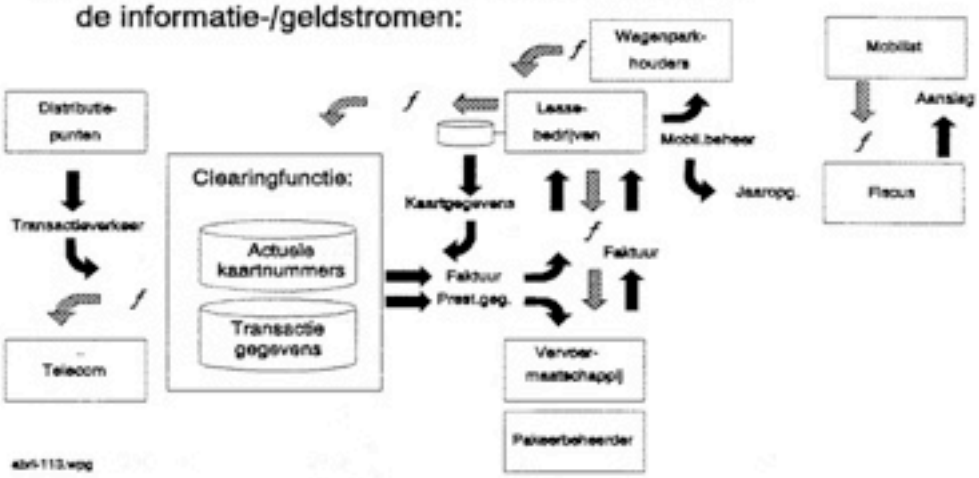
Gebruik van een Combinatiekaart leidt tot registratie van transactie-gegevens. Op basis hiervan kunnen jaaroverzichten worden gegenereerd. Op korte termijn kunnen hiertoe bankoverzichten volstaan. Aan deze vorm van registratie is het nadeel verbonden van de mogelijkheid van fraude.

Op termijn kan Financiën eisen stellen aan de gegevensregistratie en uitwisseling. Een kosteninformatie-systeem op naam van de gebruiker (pincode/beveiliging) en gewaarborgd via normering (NEN, ISO) kan worden geaccepteerd door de belastingdienst. Aldus kan de fiscus zowel fraudekansen als uitvoeringskosten minimaliseren.

...tbv. de dienstaanbieder...

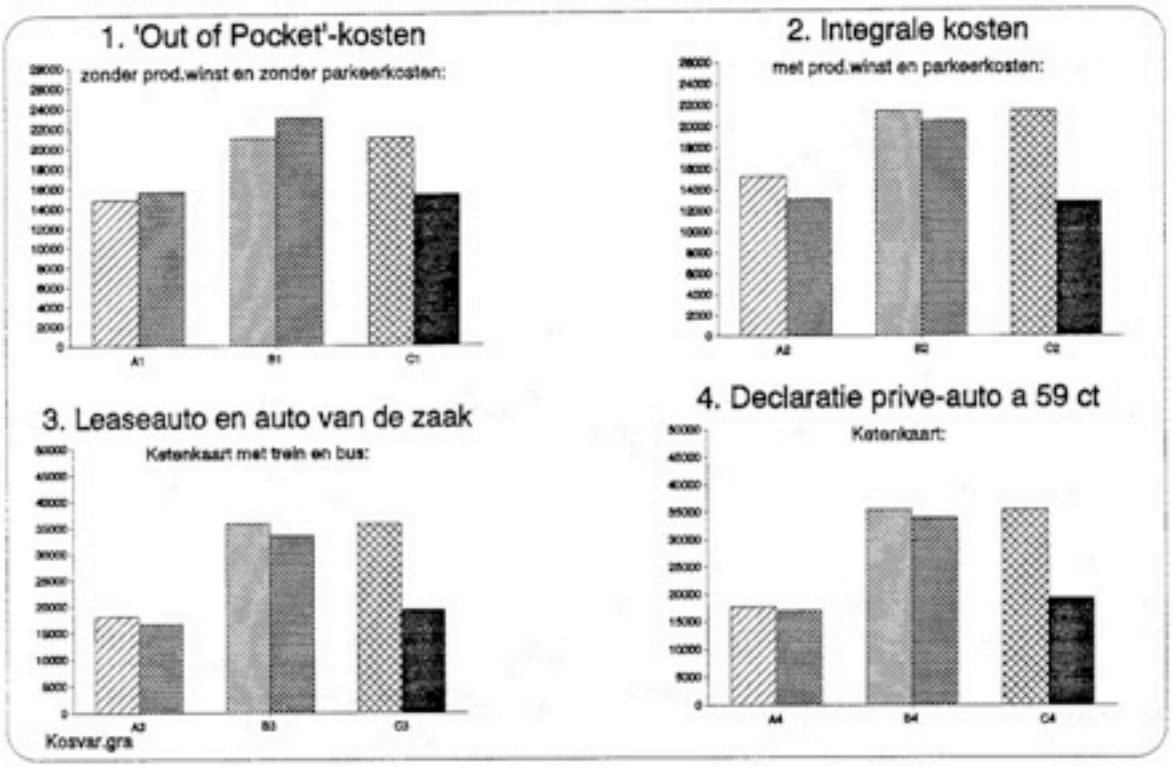
Het registratiesysteem vormt de basis voor verrekening door de dienstaanbieder met leveranciers van service-componenten (zie Figuur):

De organisatie van een Combinatiekaart
de informatie-/geldstromen:



...en tbv. de wagenparkbeheerder

Het registratiesysteem biedt de klant inzicht in de integrale mobiliteitskosten - om vervolgens tot een beheersing van die kosten te kunnen komen.



Integrale kostprijs van mobiliteitsketens

uitgangspunten bij varianten:

kosten:

* NS inkoopprijs 35 ct 1e klas, 25 ct 2e klas/km
* Treintaxi-prijs voor ketenkaart 45 ct/km (36 - 59 ct)
* belastingvrije vergoeding zakelijk gebr. priveauto 59 ct/km
* prijs auto-km bij 25.000: 55,58 ct en 30.000: 49,44 ct

besparingen:

* produktiviteitswinst: (jaarbasis)
  50 uur * *f* 50,- = *f* 2.500,-
* besparing parkeerkosten: (jaarbasis)
  100 uur * *f* 4,- = *f* 400,-

varianten:

* 3 basisvarianten:
  A. van 30.000 auto-kms naar 25.000 auto-kms + 5.000 ov-kms
  B. van 60.000 auto-kms naar 50.000 auto-kms + 10.000 ov-kms
  C. van 60.000 auto-kms naar 20.000 auto-kms + 40.000 ov-kms
* 4 opties:
  2. met produktiviteitswinst
  3. met besparing parkeerkosten
  4. combinatie

2.5 Is een Combinatiekaart financieel aantrekkelijk?

de uitgangspunten

Met een eenvoudige spreadsheet zijn de kosten van 'gedeeld vervoer' worden vergeleken met de kosten van automobiliteit. Daarbij is een aantal uitgangspunten gehanteerd ten aanzien van kosten en besparingen. Voor drie basisvarianten zijn steeds 4 opties doorgerekend. Resultaten die het meest in het oog springen worden hieronder gepresenteerd.

variant 1

Op basis van directe uitgaven ('out of pocket') is een ketenconcept alleen interessant bij een groot aantal ov-kilometers (bv. 40.000) (variant C1). Het gaat hier waarschijnlijk slechts om een zeer klein segment van de zakelijke mobiliteit.

variant 2

Het gaat nu juist om aantrekkelijke ketenconcepten voor incidenteel ov-gebruik. Door parkeerkosten en produktiviteitswinst in de overweging te betrekken wordt een ketenconcept ook op de korte afstand concurrerend. De afweging is tussen directe kosten en indirecte opbrengsten. Alleen voor consultants geldt: 'reistijd is declareerbare werktijd'.

variant 3

Een ketenkaart met een prijsstelling van 39 ct/km is op basis van directe kosten concurrerend binnen de segmenten 'lease-auto' en 'auto van de zaak'. Het gaat dan echter om een 'goedkope' variant: zonder huurauto/treintaxi. Ketens II en III komen daarmee binnen bereik: reizen naar A-lokaties alsmede voor- en natransport met bus/tram/metro.

variant 4

Een ketenkaart is op basis van directe kosten momenteel concurrerend binnen het marktsegment 'privé-auto'. In dit segment is een ketenkaart met een prijsstelling van 45 ct/km voor de werkgever concurrerend ten opzichte van de fiscaal vastgestelde 59 ct/km.

2.6 Conclusies: een Combinatiekaart is in sommige gevallen aantrekkelijk

conclusies

Een Combinatiekaart is momenteel in een aantal gevallen aantrekkelijk.

Ten eerste: binnen het marktsegment 'privé-auto'. Het verkeerskundig belang van dit segment is op basis van CBS-cijfers 200.000 auto's die meer dan voor 50% zakelijk worden gebruikt. Plus circa 400.000 auto's van werknemers die van hun werkgever een vergoeding ontvangen voor zakelijke mobiliteit. Het aantal privé-auto's dat op incidentele basis voor zakelijk verkeer wordt gebruikt is naar verwachting veel groter. Onderzoek naar het verkeerskundig belang van dit segment is gewenst.

Ten tweede: binnen de marktsegmenten 'lease-auto' en 'auto van de zaak'. Zij het voor de 'goedkope' ketens waarbij geen taxi- cq. huurauto gemoeid is.

Ten derde: in alle gevallen waarin reistijd wordt omgezet in declareerbare werktijd (consultants).

Ten vierde: wanneer zakelijk een zeer groot aantal kilometers per OV kan worden gereisd.

De positionering van de partijen:

VRAAG		AANBOD	
Eindge-bruiker	Gebruiker	Dienst-verleners	Leveran-ciers
* mobilist	* werkgever	* NS * leasebe-drijven * Treintaxi * overige	* Stad, Streek * NS * parkeer * services * leasebe-drijven

ondersteunend:
* kaartleveranciers
* telecomleveranciers
* verrekingsdiensten
etc

implementatie-scenario's

part.hab

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

Stappen in de marktontwikkeling:

* Fiscaal:	- aanpassing fiscaal regime (diverse opties)
* Technisch:	- ontwikkeling betaalsystemen, informatiedragers en clearingfunctie
* Tarifering:	- kortingen voor grootverbruik OV
* Marketing:	- ontwikkeling nieuwe produkten - ontwikkeling bonus- en spaarsystemen - ontwikkeling nieuwe markten
* Arb.voorw.:	- aanpassing reiskostenregeling
* Samen-werking:	- nieuwe combinaties van partijen

prea.6

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

3 Positionering en ambities van partijen

3.1 Rollen en ambities van partijen

de markt is creatief

Tijdens de afgelopen projectfase is het krachtenveld rondom het thema zakelijke mobiliteit verkend. In deze paragraaf komt de positionering van partijen aan de orde. Eén ding is tijdens de krachtenveld-verkenning gebleken: de markt komt zelf met produkten. De creativiteit van de markt is daarvoor groot genoeg. Partijen zien op dit moment brood in de zakelijke markt en komen met ideeën en produkten. Ketenprodukten worden onderzocht en in de markt gezet.

de rollen van partijen...

In het kader van het efficiënt gebruik van de zakenauto kunnen partijen in diverse categorieën worden ingedeeld. Werkgevers / fleetowners en hun werknemers vormen - direct en indirect - de klanten voor het concept. Dienstverleners ('Service-providers') staan centraal. Zij zullen 'mobiliteit ipv. modaliteit'-diensten gaan aanbieden. Zij kopen daartoe vervoers- en andere diensten in bij leveranciers, danwel combineren die beide vormen van dienstverlening.

...en hun ambities op de markt voor zakelijke mobiliteit

Meerdere partijen ambiëren de rol van service-provider - vanuit verschillende posities in de keten: OV-, lease- en verhuurbedrijven (Bovag). De strijd om marktaandeel is immers in volle gang. Zij beogen als dienstleveranciers een geïntegreerd service-pakket aan te bieden en bezinnen zich op mogelijke implementatie-scenario's.

schaalgrootte is voorwaarde

Implementatie kan alleen slagen, indien direct voldoende schaalgrootte kan worden bereikt (het getal van 25.000 kentekens is genoemd). De ervaringen met het project P&R-Leasepas wijzen uit dat een kleinschalige opzet niet tot succes leidt. Tevens dient een financieel aantrekkelijk perspectief te bestaan.

3.2 Stappen in de marktontwikkeling

de markt moet nog tot ontwikkeling komen...

Om de markt voor een flexibel vervoerprodukt op de zakelijk markt tot ontwikkeling te brengen is actie langs een viertal lijnen gewenst (zie Figuur):

De ontwikkeling van de markt

	Endogeen	Exogeen
Aanbod	A. Ondernemerschap	B. Techniek
Overheid, gebruiker	C. Beleid en Draagvlak	D. Vraag

...een aantal stappen moet nu worden gezet...

Actie door verschillende partijen is gewenst om tot voldragen Combinatiekaarten te komen. Aandachtsgebieden liggen op fiscaal, technisch, tarief-technisch, commercieel en arbeidsvoorwaarden-terrein.

...en samenwerking is noodzakelijk

Geen van de partijen kan het concept alléén realiseren. Samenwerking is gewenst en noodzakelijk.

NS biedt service-elementen rond mobiliteitsketens

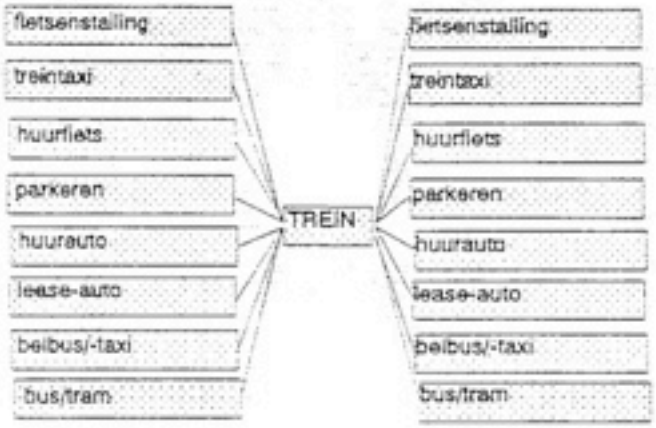
nieuw betaalmiddel (CIV) ondersteunt expansie-ambitie:

Service-elementen:

* krant
* werkcoupe
* trein- / auto-zitplaats
* brandstof
* tel / fax / geld
* boodschappen
* eten, drinken
* parkeren
* bagage-transport

etc.

Mobiliteits-ketens:

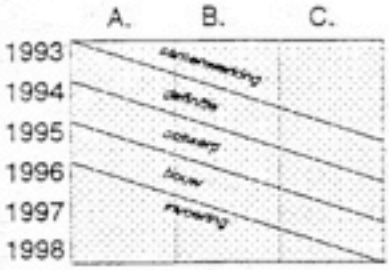


Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Dienst IP

Implementatiescenario's CIV NS:

Plateau:	n klanten:	n reizen:
net-/traject-kaarten	12%	55%
vaste klanten	24%	70%
alle soorten	50%	90%

A. ketens van NS-schakels
B. ketens van NS- en niet-OV schakels
C. ketens van NS- en OV-schakels



Ambitie NS:

- deur-tot-deur produkt - beheersing van de keten
- ingang zakelijke markt via grootverbruikers
- NS/regiomanager - klant - klein leasebedrijf
- produkt: rijdende werkplek, verwentrein
- afrekensysteem incidentele reizigers via bankpas ING
- BSO, CAP-Volmac, KPMG, Moret, Shell, Hoogovens, Ministeries
- Treintaxi BV komt met produkt
- angst voor ketenbeheersing door leasebedrijven

Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Dienst IP

3.3 NS: EEN CONTACTLOOS INTEGRAAL VERVOERBEWIJS

door-to-door concepten...

Ook NS heeft de ambitie een van deur tot deur produkt te gaan leveren - en wel vanuit de rol van 'vervoersmakelaar' die een directe relatie met de klanten behoudt. De strategie van NS Reizigers is er erop gericht dit produkt te realiseren. De NS wil niet alleen carrier zijn van zitplaatsen. Zij wil haar winst halen uit de toegevoegde waarde die met een 'door to door' produkt aan de klant kan worden geboden.

In het kader van 'Sporen naar 1996' is door de projectgroep Contactloos Integraal Vervoersbewijs (CIV) vastgesteld dat een aantal zaken noodzakelijk is:
- meten van de vervoersprestatie;
- tariefdifferentiatie;
- eerlijke opbrengstverdeling;
- aanbieden van ketenvervoer, en
- reiziger beter en meer specifiek bedienen.

NS ziet in dit verband de chipkaart als een integraal vervoerbewijs voor vervoer op maat.

...vanuit een directe relatie met de klant

NS wil daarbij een directe relatie met haar klanten behouden. NS wil dus geen zitplaatsen aan inkooporganisaties verkopen (lees leasebedrijven die daar vervolgens winst op maken door deze door te verkopen). Daartoe beoogt NS - waar het gaat om de zakelijke markt - haar bestaande klantenrelatienetwerk van onder andere grootverbruikers te gebruiken en uit te bouwen.

het realisatieperspectief

De NS is er nog niet uit, hoe het service-produkt moet worden geconcretiseerd naar klanten en diensten - noch wanneer het op de markt gebracht dient te worden. Momenteel wordt gewerkt aan een NS-projectplan. Dit is op stapel gezet na de besluitvorming over het haalbaarheidsonderzoek naar een CIV, dat eerder is afgesloten. In het projectplan komen zaken aan de orde als doel, activiteiten en resultaten, fasering, tijd, geld en projectorganisatie.

Uitgangspunten bij samenwerking zijn voor NS in dit verband de volgende:
- werk alleen samen aan de echt gemeenschappelijke elementen;
- werk ook samen met mobiliteitsbedrijven buiten het ov, en
- werk samen aan een concreet doel: eerste invoeringsfase in 1996.

Hier ligt een taak van de regio-managers: Randstad, Noord, Zuid en Midden-Nederland.

NS op de markt voor zakelijke mobiliteit...

NS heeft de ambitie zich te begeven op de markt voor zakelijke mobiliteit. NS werkt aan concepten als de 'verwentrein' waarin een aantal voorzieningen voor de zakelijke mobilist is gerealiseerd. NS is erop uit, na de investeringsslag van de afgelopen jaren, groei te realiseren. Met name op de naar verwachting winstgevende markt van het zakelijk verkeer. Geboden dient dan te worden een betrouwbaar produkt, werken tijdens het reizen (rijdende werkplek), geen files.

Naar verwachting zijn de grote knelpunten (geen verkoop tijdens de verbouwing op een aantal stations) bij de NS binnenkort achter de rug. NS wil haar klanten inderdaad uit de auto zien te krijgen. Wat betreft de zakelijke mobiliteit is het duidelijk dat het dan om een combinatie van mobiliteitsvormen moet gaan: èn-èn in plaats van of-of.

Het verkopen van een OV-Jaarkaart aan de beginnende zakelijke rijder is echter geen aantrekkelijk optie. Een OV-kaart voor de extra zakelijke kilometers is duur: *f* 1,50 per kilometer. Derhalve zoekt ook NS naar alternatieven.

...en de ambitie:

NS ziet de autowereld als bedreiging. De grote angst van NS is dat de leasewereld het

stoelen-vervoerder of service-provider

servicepakket overneemt. NS vindt ABN-Amro Lease Holding te groot als marktleider en derhalve bedreigend.

Wanneer NS slechts stoelendrager wordt verdwijnt het aantrekkelijke perspectief van NS als serviceprovider uit beeld. 'Er is vooralsnog geen reden aan te nemen dat NS tot dit laatste niet in staat zou zijn', aldus NS. NS ziet dan ook uitsluitend samenwerkingsmogelijkheden met kleine leasebedrijven. NS is bovendien bang voor beheersing door banken van het hele traject. VSN wordt gezien als "concullega".

het Contactloze Integraal Vervoersbewijs (CIV)

CIV

Het realiseren van eerder genoemde service-concepten staat ook voor NS voorop. Dit vergt het ontsluiten van de informeer-, reserveer- en betaalfuncties. NS werkt in dit verband aan de ontwikkeling van het Contactloze Integraal Vervoerbewijs (CIV). Daarmee wil NS een aantal interne doelstelling evenals een aantal meer commerciële doelstellingen realiseren.

Om dit perspectief te realiseren heeft NS een langdurig ontwikkelingstraject ingezet. Een volwaardig CIV zal niet voor het jaar 2000 gerealiseerd worden. Daarbij acht NS het vormen van samenwerkingsverbanden met niet-ov-partners eenvoudiger te realiseren dan met ov-partners. De meeste controle heeft NS over haar eigen deelnemingen, zoals Vof Treintaxi.

3.4 NS, Stad en Streek: een integrale mobiliteitspas

de ontwikkeling van een integrale mobiliteitspas...

Hier moet ook worden genoemd de ontwikkeling van de chipkaart als integraal betaal- en vervoersbewijs binnen het openbaar vervoer. Binnen de Stuurgroep Kaarttechnologie is gewerkt aan een rapportage, waaraan onderstaande is ontleend. In de Stuurgroep werkten samen NS, stad- en streekvervoer, Vervoer bewijzen Nederland (VBN).

Integrale Mobiliteits Pas

De invoering van een chipkaart voor het gehele openbaar vervoer is alleen te rechtvaardigen indien het ov een rol ambieert als 'slimme regisseur van vervoersketens'. Ook al dekken de directe baten de investeringen niet meteen. Als 'gewone transporteur van reizigers' valt de investering zeker niet terug te verdienen.

groter maken in plaats van verdelen van taart...

Invoering van een nieuw betaalbewijs voor het ov vormt een krachtige ondersteuning van de geschetste ketenbenadering. Binnen een perspectief van vervoersregisseur kan het aandeel van 8% van het ov in de mobiliteitsmarkt misschien worden vergroot. Het alternatief is het onderling verdelen van een verder afkalvend aandeel.

...met een veelheid van partijen

Binnen dit perspectief dient te worden samengewerkt met een aantal niet-ov-dienstverleners. Maar bovendien dienen alle ov-bedrijven mee te doen. Alleen dan is een investering te rechtvaardigen.

voordelen voor de bedrijven...

Een chipkaart biedt de vervoersbedrijven een aantal directe voordelen. Met behulp van een chipkaart kunnen de opbrengsten eerlijker en sneller worden verdeel dan op basis van de huidige Wroov-verdeelsleutel. Ook kunnen de tarieven beter worden afgestemd op verschillende markten en krijgt het management meer informatie over de reizigers.

...voor de mobilist...

De chipkaart krijgt een moderne uitstraling en bestrijkt de gehele vervoersketen: een complete reis van deur tot deur, inclusief fietsenstalling, parkeerplaats of taxi. Op de kaart komt een elektronische beurs om onderweg een krant of kop koffie te kunnen betalen.

...en oplossing voor de incidentele reiziger

Voor de incidentele reiziger blijft waarschijnlijk het 'papieren enkeltje' bestaan. De incidentele reiziger zal geen volle chipkaart hoeven te kopen.

technische keuze

De gedachten gaan momenteel uit naar de keuze van een contactloze chipkaart. Het uiterlijk van de kaart mag per bedrijf verschillen.

samenwerkingsverband...

Het is de bedoeling dat door SAMOVE een samenwerkingsverband wordt opgericht die het project trekt en die de chipkaart later kan beheren. Te denken valt aan een organisatie als OVR, waarin VSN, het stadsvervoer en NS participeren.

Bedrijven mogen via de computer elkaars marktgegevens niet te zien kunnen krijgen. Ook moet de branche bedenken, hoe ze omgaat met mogelijke concurrentie en met nieuwkomers die toetreden tot de markt, zoals Vancom.

...en concurrerende initiatieven

Niet alleen het ov werkt aan de introductie van chipkaarten. Momenteel werken banken, PTT Telecom, grootwinkelbedrijven en de gezondheidszorg aan eigen chipkaartsystemen.

3.5 TreinTaxi: Ketenkaart

het initiatief van Treintaxi

Keten Kaart

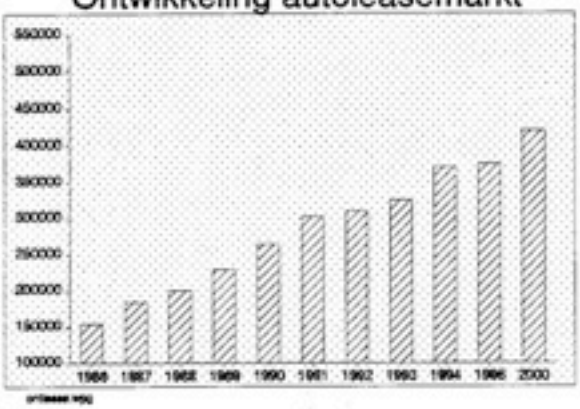
Treintaxi introduceert na de zomer een ketencard voor recreatie/sport en een ketencard voor de zakelijke markt. De ketenkaart is bedoeld als alternatief voor een zakelijke autorit door een combinatie van huurauto-trein en treintaxi. De prijs van de ketenkaart zal tussen de 36 en 59 ct/km bedragen.

Bij Treintaxi is een helder besef aanwezig, dat de leaserijder niet zonder meer uit zijn zakenauto wil. Het zoekt derhalve naar samenwerking, maar niet voordat NS zelf een produkt heeft. Samenwerking vormt derhalve niet de primaire strategie. Partner is ANWB.

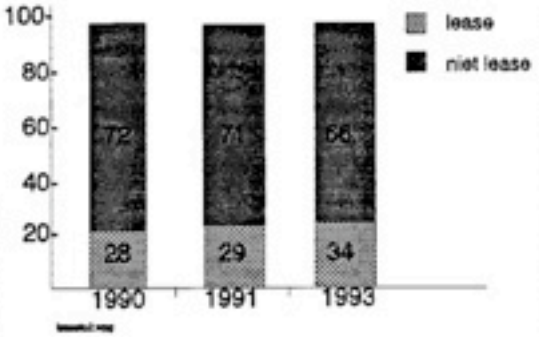
Over dit initiatief heeft op 16 maart jl. een gesprek plaatsgevonden tussen vertegenwoordigers van Treintaxi en de Minister van Verkeer en Waterstaat.

Het groeitempo van de lease-branche stagneert:

Ontwikkeling autoleasemarkt



Aantal lease auto's tov het totaal aantal auto's:



dit dwingt de branche uit te kijken naar nieuwe expansie-mogelijkheden

lease.5

Implementatiescenario's Leasebedrijven I
gedachtenvorming in het kader van P&R-Leasepas:

Invoering P&R-Leasepas: (beperkte infrastr. voorz.)

- geleidelijk vervanging brandstof- door mobiliteitspas
- verkoop- en P&R punten R'dam
- stadsvervoer Amsterdam, Den Haag, Utrecht
- treinverkeer door plaatsen ticketprinters bij werkgevers
- verkooppunten op stadsrand P&R-terreinen
- zakenloket op centrale stations

Invoering woonwerkpas: (grotere infrastr. voorz.)

- uitbreiding P&R-terreinen stadsrand
- stapsgewijze ontwikkeling weide P&R-terreinen (aanrijroutes)
- 1. stadsvervoer vanaf stadsrand
- 2. treinverkeer tussen en vanuit A'dam, Utr., Den Haag, R'dam
- 3. pendelvervoer weide P&R-terreinen grote steden

Gebruikers:

- woon-werk: intensief gebruik beperkte groep
- bezoekersverkeer: incidenteel gebruik grote groep

3.6 Plannen van de auto- en leasebranche

vernieuwings-strategie binnen consolidatiefase...

De leasemarkt bevindt zich in een consolidatiefase.

De strategie van het grootste bedrijf, ABN-Amro Lease Holding, is tweeledig. Ten eerste: de ontwikkeling van nieuwe leasemarkten (openbaar vervoer, overheid, hulpdiensten, etc). Ten tweede: de ontwikkeling van nieuwe leaseprodukten voor de traditionele markt: die van de zakelijke mobiliteit.

...gericht op integraal mobiliteitsbeheer...

Nieuwe produkten voor de zakelijke markt omvatten onder meer flexibele leasevormen alsmede het aanbod van integraal mobiliteitsbeheer. Aldus wordt bijgedragen aan de ontwikkeling van de leasebedrijven in de richting van een 'reserveringsburo', waarbij verschillende vormen van mobiliteit - als treintaxi's en belbussen - worden aangeboden.

De core-business van de leasebedrijven is van oudsher gelegen in het financieren van het wagenpark. In de loop van de tijd is dit geëvolueerd tot wagenparkbeheer: het uit handen van 'fleetowners' nemen van de zorg van in- en verkoop, onderhoud, verzekering, administratie, etc. Nu wil men nog een stap verder zetten: de uitbreiding van wagenparkbeheer tot integraal mobiliteitsbeheer.

Ook binnen de leasewereld en de verhuurbedrijven bestaat de belangstelling om nieuwe produkten op de markt te brengen die flexibel en gevarieerd auto- en ov-gebruik mogelijk gaan maken.

...en het lange termijn belang daarvan

Er ligt in dit verband ook een belang op de langere termijn voor de leasemaatschappijen: het inspelen op de maatschappelijke problematiek van bereikbaarheid. Door het - waar particulier vervoer niet noodzakelijk is - aanbieden van aanvullende faciliteiten kan op termijn juist meer ruimte overblijven voor het gebruik van de auto. Aldus worden ook de belangen van de leasemaatschappijen zelf gediend.

van P&R-Lease-pas...

De brandstofpas vormt daarbij een belangrijke schakel, die ook in de concurrentieslag een aanzienlijke rol speelt. Het streven is gericht op het creëren van een 'mobiliteitspas' uit de huidige brandstofpas.

Mobiliteits Pas

Het project P&R-Leasepas vormde een aanzet om tot een dergelijke pas te komen. Binnen het project participeerden onder meer fleetowners en mobiliteitsaanbieders (lease en OV).

...naar ketenkaarten...

Ondersteund door tal van 'ketenkaarten' zullen uiteindelijk geheel nieuwe servicepakketten ontstaan. Voorbeeld: het service-pakket 'leaseauto, onderhoud, vervangende auto bij pech, trein, taxi'. Ook andere servicepakketten (-kaarten) zijn mogelijk.

Afrekening vindt plaats via één betalingssysteem. Aldus wordt 'vervoer op maat' mogelijk, waarbij zitplaats- en autokilometers worden afgenomen met een prijsverhouding van 40 ct resp. 100 ct.

...waarbij ook de mobilist profiteert

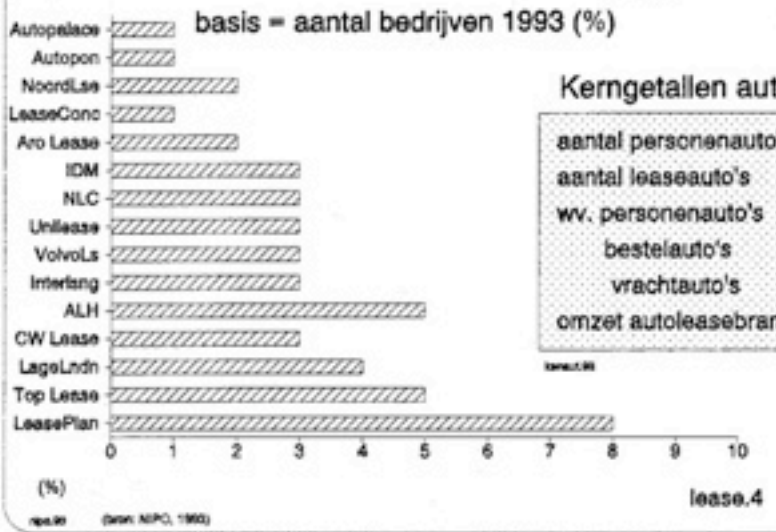
De voordelen van integraal mobiliteitsbeheer zijn evident voor de werkgever cq. fleetowner. Voor de werknemer is dat niet zonder meer het geval. De mobilist kan over de streep worden gehaald door het bieden van kortingen en spaarsystemen.

...middels implementatie-scenario's

De rapportage van het project P&R-Leasepas omvat gedachten omtrent implementatiescenario's van een mobiliteitspas. Uitgangspunt vormde een stapsgewijze maar snelle opbouw van infrastructurele voorzieningen en dienstverlening.

De leasebranche heeft een sterke positie in de markt voor zakelijke mobiliteit

Aandelen leasemaatschappijen:



Kerngetallen autoleasing 1993:

aantal personenauto's	5.755.000
aantal leaseauto's	315.920
wv. personenauto's	250.214
bestelauto's	44.566
vrachtauto's	21.140
omzet autoleasebranche	2,5 miljard gulden

Implementatiescenario's Leasebedrijven II

expansie naar integraal mobiliteitsbeheer
vanwege stagnatie in traditionele markt:

Actiepunten:

- @ ketenbenadering vanuit betaalsysteem + spaarpunten
- @ zitplaatskms (auto 100 ct, trein 40 ct)
- @ integratie informeren, reserveren, betalen via GSM
- @ 'toekomstvisie logistieke ketenbenadering pers.vervoer'
- @ met bankpas afrekenen incidenteel zakelijk treinverkeer
- @ leaseauto + servicepakket (taxi, trein, kostenoverzicht)

uitgangspositie van de leasebranche...

De leasebranche heeft een sterke positie op haar thuismarkt: de markt voor de zakelijke mobiliteit. Daarom hebben de leasebedrijven een goede uitgangspositie bij het ontwikkelen van nieuwe produkten.

...en de samenstelling van de leasemarkt

Er zijn aanzienlijke verschillen in omvang tussen leasebedrijven. De positie van ABN-Amro Leaseholding in de Nederlandse Leasemarkt is sterk: het marktaandeel beloopt nu 100.000 van de totale markt van 250.000 leaseauto's in Nederland.

plannen van ABN-Amro Lease Holding...

ABN-Amro Leaseholding is de grootste leasemaatschappij. ABN-Amro wil de dienstverlening aan haar klanten sterk uitbreiden - ook via haar lease-participaties. ABN-Amro ziet veel toekomst in de ketenbenadering zakelijk verkeer. Men denkt aan servicepakketten als onderhoud, vervangende auto bij pech, financiering, trein en taxi.

ABN-Amro Leaseholding beoogde via het GSM-net nieuwe diensten aan haar klanten aan te gaan bieden. Deze optie is niet meer actueel sinds het consortium geleid door ING de tweede concessie voor mobiele communicatie heeft verworven. ABN-Amro Leaseholding onderhoudt goede betrekkingen met de VSN-Groep. Travel Card BV is een dochter van ABN Amro Lease Holding.

...en van Business Lease

Ook Business Lease werkt samen met VSN. Business Lease is een veel kleinere maar innovatieve onderneming en was betrokken bij P&R-Leasepas. Er liggen ideeën voor gebruik van een chipkaart voor Interliner.

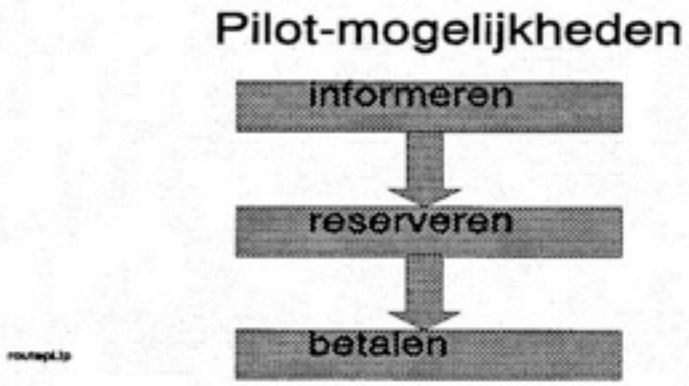
met bankpas afrekenen incidenteel treinverkeer

Een eerste stap vormt het met de brandstofpas betalen van incidenteel treingebruik. NS overweegt momenteel het gebruik van de brandstofpas als betaalmiddel niet. Wèl is een optie het betalen met een door de werkgever verstrekte bankpas. De bankpas wordt toegestaan in de betaalautomaat bij NS - de brandstofpas op dit moment nog niet. Werkgevers kunnen door grootverbruik met de bankpas korting krijgen bij NS - en reduceren hun administratieve rompslomp.

Vanuit Novem is in het kader van het project Koop Zuinig Rij Zuinig een projectvoorstel ingediend. Vanuit V&W is aangegeven, dat het kader waarbinnen het project past niet zozeer 'energiebesparing' zou dienen te zijn, maar veeleer 'mobiliteitsbeheersing'.

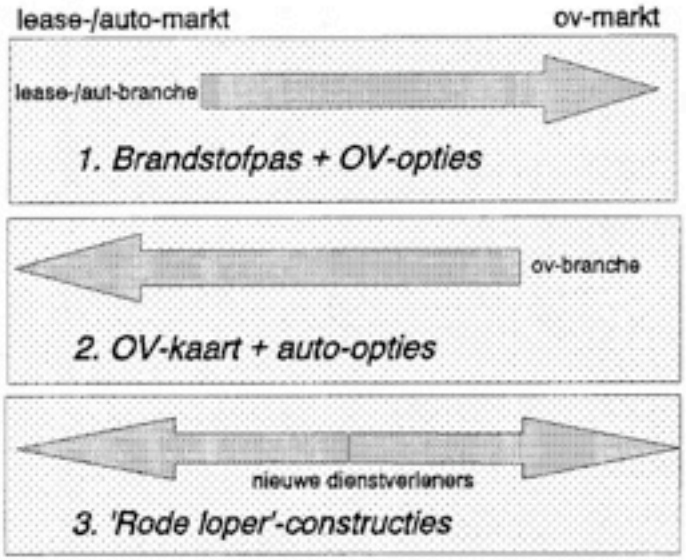
verdere pilot-mogelijkheden

Verdere pilot-mogelijkheden liggen op het vlak van informeren, reserveren en betalen (zie Figuur):



Concurrentie bij opbouw mobiliteitsketens

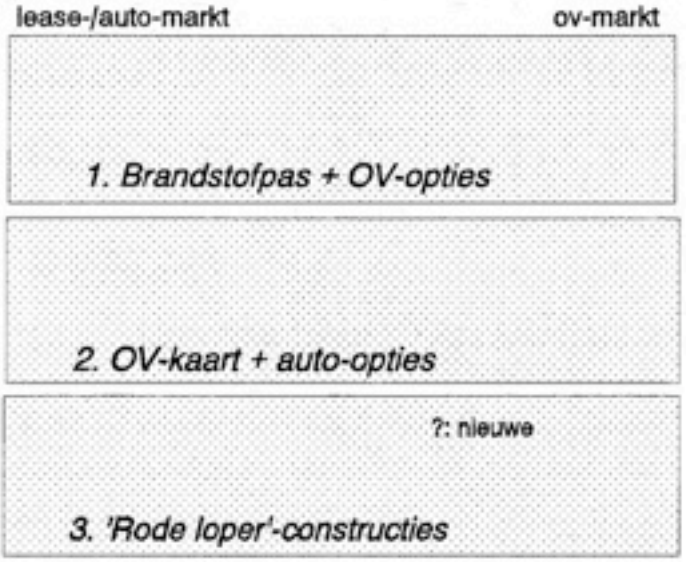
marktexpansie beoogd door lease-/auto- en ov-branche:



opbmod.ah

Concurrentie bij opbouw mobiliteitsketens

strijd om kaart = strijd om toegevoegde waarde mobiliteitsbeheer



conc.ah

3.7 Concurrentie bij de invulling van mobiliteitsketens

het gevecht om de toegevoegde waarde...

Bij het ontwikkelen van de nieuwe markt van dienstverlening aan de zakelijke markt is de vraag: wie gaat de toegevoegde waarde organiseren - en wie blijft over als leverancier van 'slechts' mobiliteit? De openbaar-vervoersbedrijven verkeren hier in een achterstandspositie ten opzichte van de leasebranche. Sommige bedrijven zien elkaar als partner, andere als concurrent.

...vanuit auto en vanuit ov...

Integraal mobiliteitsbeheer kan verschillend worden ontwikkeld. OV en lease-/verhuurbedrijven trachten vanuit hun bestaande produkt nieuwe markten veroveren. Ook nieuwe partijen kunnen zich als service-provider aandienen. Beslissend is, wie het initiatief neemt. Wie het eerst met deze kaart komt, zal een concurrentievoordeel behalen.

NS wil voor klanten die regelmatig met de trein reizen haar makelaarsrol vervullen. Voor het kleine opstap-werk (de incidentele reiziger) ligt dat anders. Daar liggen mogelijkheden voor lease-bedrijven om een rol als service-provider te gaan vervullen.

Mogelijkheden zijn:
- ter beschikking stellen auto + treinkaartjes/abonnement;
- vergoeden kosten ov-jaarkaart + 20.000 autokms, of
- vergoeden afroepauto voor 20.000 kms + OV-elementen.

...danwel door nieuwe partijen

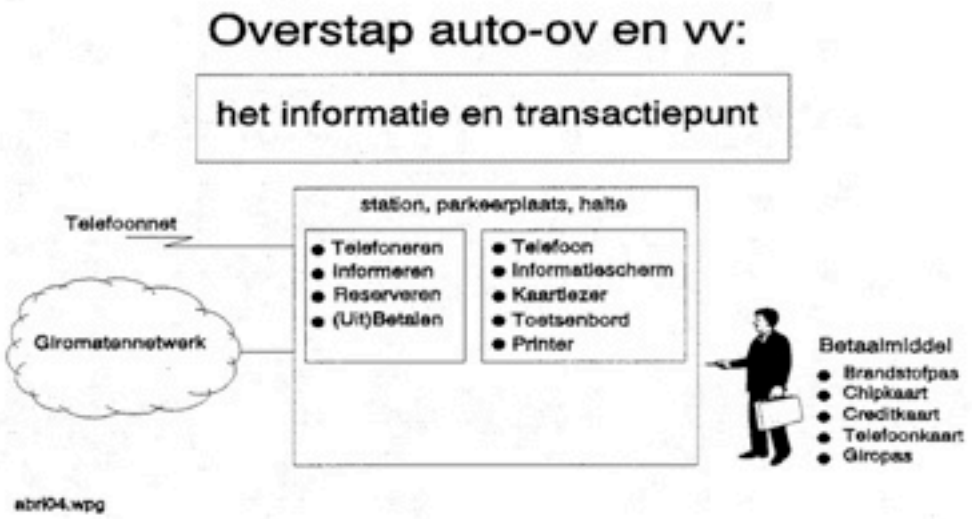
Sommigen achten op de Nederlandse markt plaats voor 1 of 2 bedrijven die als integrator een 'rode loper'-produkt maken. Zij vormen de schakel tussen de aanbieders van vervoersmodaliteiten enerzijds en de afnemers van een geïntegreerd produkt anderzijds. Een dergelijke service-provider zou een joint venture kunnen zijn van de belangrijkste mobiliteitsleveranciers. Het is echter de vraag, of deze partijen bereid zijn, in een dergelijk opzet te participeren.

strijd om kaartbeheer...

De strijd om de toegevoegde waarde wordt weerspiegeld in de ambities met betrekking tot kaartbeheer. Potentiële concurrentie zijn MTC, TC, het CIV en de KetenKaart.

...in samenhang met infrastructuur- en locatie-exploitatie

De ketenkaart functioneert binnen een (telematica-)infrastructuur. Een concept voor integraal mobiliteitsbeheer omvat exploitatie van de kaart, infrastructuur en locatie (zie Figuur):



Overheid 'geeft markt' door fiscale maatregelen

toetsing van mogelijke fiscale maatregelen:

1. Geen cumulatie van fiscale bijtellingen of verhoging van de 20%-bijtelling	*haalbaar*
2. Vaste verlaging fiscale bijtelling voor auto van de zaak	*haalbaar*
3. Variabele verlaging van fiscale bijtelling auto van de zaak op basis prive-gebruik auto en OV	*niet opportuun*
4. Variabele verlaging fiscale bijtelling auto van de zaak op basis prive-gebruik auto en OV	*uitvoerbaar, fiscaal niet solide*
5. Verlaging BTW-afdracht door werkgever	*effect gering*
6. Verschuiving belastingdruk vaste autokosten naar variabele kosten (verlaging MRB en verhoging accijns)	*effect gering, internat. aanpak*

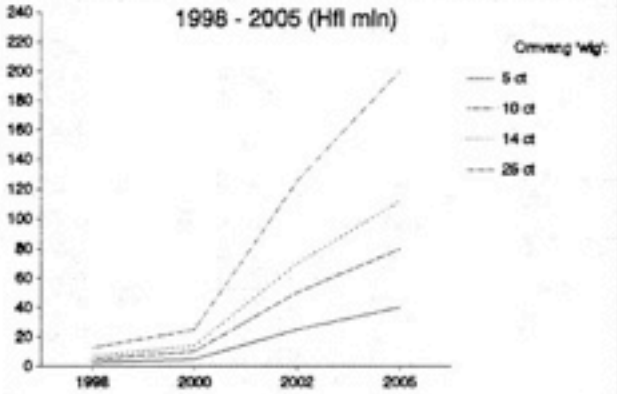
Overheid 'geeft markt' door stimuleringsfonds

opties voor dichten kosten-'wig':

Opties:

1. *NS 30 ct/km, lease 20 ct/km accijns 5 ct/km, wig 5 ct/km*
2. *NS 30 ct/km, lease 20 ct/km wig 10 ct/km*
3. *NS 35 ct/km, lease 20 ct/km accijns 2 ct/km, wig 14 ct/km*
4. *NS 45 ct/km, lease 20 ct/km wig 25 ct/km*

Ontwikkeling omvang stimuleringsfonds



- ✓ *uitgangspunten optie 3 meest waarschijnlijk*
- ✓ *totaal aantal auto-kilometers 800 miljoen*
- ✓ *'98: 50 mln, 2000: 100 mln, 2002: 500 mln, 2005 :800 mln kms*

4 V&W kiest een terughoudende, voorwaardenscheppende rol

4.1 Wegnemen fiscale knelpunten

fiscale knelpunten...

Ten aanzien van het fiscaal regime doen zich knelpunten voor bij de marktontwikkeling van integraal mobiliteitsbeheer.
De vaste fiscale bijtelling (20 en 24%) is niet afhankelijk van het werkelijk gereden privé-kilometrage en biedt geen prikkel tot vermindering van autogebruik.

De hoogte van de belastingvrije kilometervergoeding is in enkele jaren opgelopen van 44 tot 57 cent. Een stijging gekoppeld aan de stijging van de ov-tarieven, niet aan die van de autokosten. Het regime beloont het afleggen van veel autokilometers.

De toepassing van het reiskostenforfait bij mensen met een afwisselende werkplek nodigt uit over te gaan tot leasen met vaste fiscale bijtelling.

Als een werkgever aan zijn werknemer een auto en een ov-vergoeding heeft, wordt over beide aparte belasting geheven.

Het is voor een werkgever aantrekkelijker om een auto van de zaak aan zijn werknemer te verschaffen - als loon in natura - dan een loonsverhoging.

...aanpassing van het fiscaal regime...

De markt verwacht van de overheid initiatieven op het gebied van variabilisering van het fiscaal regime. Door premier Kok is een toezegging aan de Tweede Kamer gedaan om te onderzoeken of de groei van het gebruik van de zakenauto kan worden beheerst en daartoe een houdbare en uitvoerbare aanpassing van het fiscale stelsel kan worden gerealiseerd.

...middels een aantal haalbare verbeteringen...

Moret heeft een aantal aanpassingsopties onderzocht.
1. Opheffing van de cumulatieve belasting auto-OV lijkt haalbaar.
2. Verlaging van de fiscale bijtelling lijkt eveneens haalbaar.
Ook andere opties zijn onderzocht.

...en compensatie door V&W aan Financiën

De fiscale bijtelling levert Financiën nu *f* 300 mln op. Stel 20% van de betreffende automobilisten gaat de Combinatiekaart gebruiken. Zij betalen (maximaal) een derde minder - en Financiën derft 6% (20% * 1/3) opbrengsten, zijnde *f* 18 mln. Met een vervoerspolitieke compensatie van V&W kan herziening van het fiscaal regime budgettair neutraal.

erkenning van een registratie-systeem

De markt doet een beroep op de overheid een erkenning voor registratiesystemen te ontwerpen (NEN, ISO) (zie hierboven).

4.2 Financiële prikkels: een stimuleringsfonds?

buiten de 'declaratie'-markt is de wig te groot...

Het verkeerskundig belang van ketenconcepten is nog beperkt (zie hierboven). Voor de lease- en auto van de zaak-markt is de kosten-'wig' te groot tussen OV-km-tarieven en de marginale kosten van autogebruik (45 resp. 20 ct). Door variabilisatie wordt de wig op termijn kleiner.

...maar V&W kiest niet voor dichten van het gat

Berekend is welke budgettaire gevolgen zijn verbonden aan het dichten van de 'wig' middels een 'Stimuleringsfonds' (4-tal opties). Het meest waarschijnlijk zijn jaarlijkse lasten oplopend tot f 120 mln. V&W kiest vooralsnog niet voor een dergelijk fonds. Wèl is nader onderzoek gewenst naar de kosten-effectiviteit van een dergelijk fonds ten opzichte van andere beleidsmaatregelen.

V&W kiest voor een terughoudende rol

werken aan randvoorwaarden voor marktconforme aanpak:

de markt doet haar werk:

1. voor aantal ketens is ketenbenadering haalbaar
2. dienstaanbieders dienen zich aan, eerste produkt in '95

stimulering:

3. kosten voor stimuleringsfonds prohibitief hoog
4. nader marktonderzoek naar beoogde markt alsmede naar beoogde effecten
5. proefprojecten (en haalbaarheidsstudies) kunnen de ontwikkeling versnellen

aanpakken knelpunten:

6. haalbare fiscale maatregelen worden ingebracht bij Financien in Werkgroep Vergroening

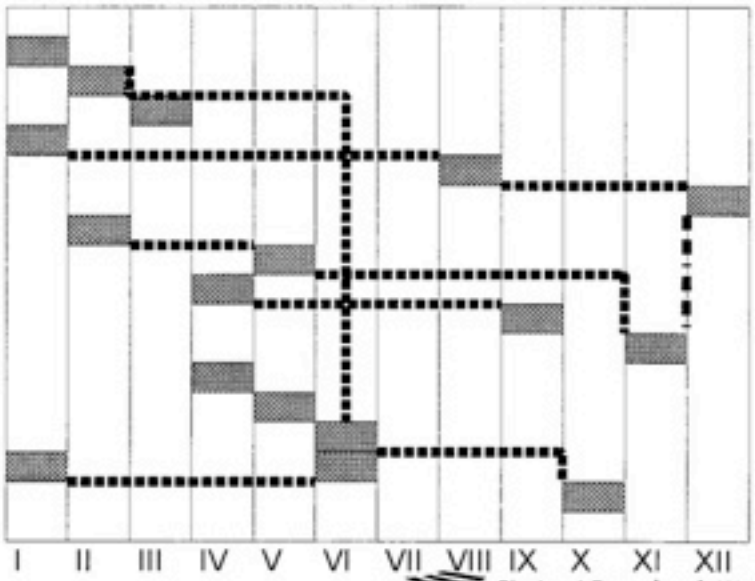
algemeen:

7. V&W investeert in markt-ontwikkeling door betrokkenheid op lange termijn (informeel contact, communicatie, etc)

maatr.v&w

Planning Zakenauto '95

1. Brainstorm Financien
2. Rapportage I
3. Rapportage II
4. Onderzoeksopdr.AVV
5. Rapportage AVV
6. Vastst. Beleidsdoelst.
7. Haalb.verk. Proefpr.I
8. Start Proefpr.I
9. Haalb.verk. Proefpr.II
10. Start Proefpr.II
11. Evaluatie Proefpr.I
12. Rapp. Krachtenveld
13. Interne besl. LoI
14. Tekenen LoI
15. Beleidsnota
16. Uitvoeringsprogr.



Directoraat-Generaal voor het Vervoer
Directie IP

gnt.alg

4.3 De rol van V&W

de markt is creatief

Eén ding is tijdens de krachtenveld-verkenning gebleken: de markt komt zelf met produkten. De creativiteit van de markt is daarvoor groot genoeg. Partijen zien op dit moment brood in de zakelijke markt en komen met ideeën en produkten. Ketenprodukten worden onderzocht en in de markt gezet. Voor een aantal ketens is de ketenbenadering nu al haalbaar.

interventie-opties voor V&W:

Interventie door V&W kan daarom gericht zijn op versnelling van de marktontwikkeling. Diverse interventie-opties zijn verkend. Eén optie is het tender-instrument. Door het aantal initiatieven is de toegevoegde waarde van een tender echter gering. Verder acht V&W de kosten van een Stimuleringsfonds prohibitief hoog. Het beleid is bovendien erop gericht, exploitatie-bijdragen af te bouwen.

nader onderzoek en proefprojecten

V&W maakt openingen naar pilots. Eventuele haalbaarheids- cq. aanloopsubsidies zouden eventueel samen met EZ of Vrom kunnen plaatsvinden. Op korte termijn steunt V&W het Novem-project 'Vergoeding van incidenteel gebruik van de trein'.

Binnen een programma kan de koppeling worden gelegd tussen het mobiliteitsaanbod en de wijze waarop een werkgever cq. werkgevers daarmee omgaan (arbeidsvoorwaarden). Het programma kan lopen via Novem, Senter danwel vervoersmanagement. Een aantal werkgevers heeft zich bereid verklaard mee te willen werken (Shell, BSO, Moret, KPMG, Cap-Volmac ,Hoogovens, VROM, SZW etc).

IP vraagt AVV nader onderzoek te verrichten. Thema's zijn reiskeuze motieven, verkeersstromen, evaluaties, etc. (zie Project 3).

inbreng bij Financien

Inbreng van het onderwerp vindt plaats bij Financiën in werkgroep Vergroening. Het thema van variabilisatie en zelffinanciering is al opgenomen in de Bouwstenennota. Het concept van een Combinatiekaart vormt een creatieve invulling.

Financiën acht afschaffing van het onderscheid tussen woon/werk, zakelijk en privégebruik van de zakenauto op dit moment een aantasting van het fundament van het belasting-stelsel.

Financiën wil in een vroeg stadium meedenken en bij de maatschappelijke discussie betrokken zijn. Het wil niet voorop lopen maar wil wel de markt op de voet volgen. 'Financiën wil niet voor de muziek uitlopen , maar er net achter' (zie Project 1).

lange termijn betrokkenheid V&W

Gezien haar positie in het krachtenveld is er een rol weggelegd voor Verkeer en Waterstaat. Overleg met service-providers, werkgevers en -organisaties en partijen in het bestuurlijk krachtenveld is gewenst. V&W organiseert het betreffende krachtenveld in de richting van Financiën (Letter of Intent). VNO kan bemiddelen bij het vinden van draagvlak onder werkgevers. Geen van de partijen kan het concept alléén realiseren. Acties van meerdere partijen zijn gewenst.

4.4 De planning van 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto'

het programma...

Bovenstaande beleidslijnen worden geoperationaliseerd in het programma 'Efficiënt Gebruik van de Zakenauto' (zie Directieplan IP).

...en de projecten

In BIJLAGE 1 is een aantal projecten opgenomen die in 1995 zullen worden gerealiseerd.