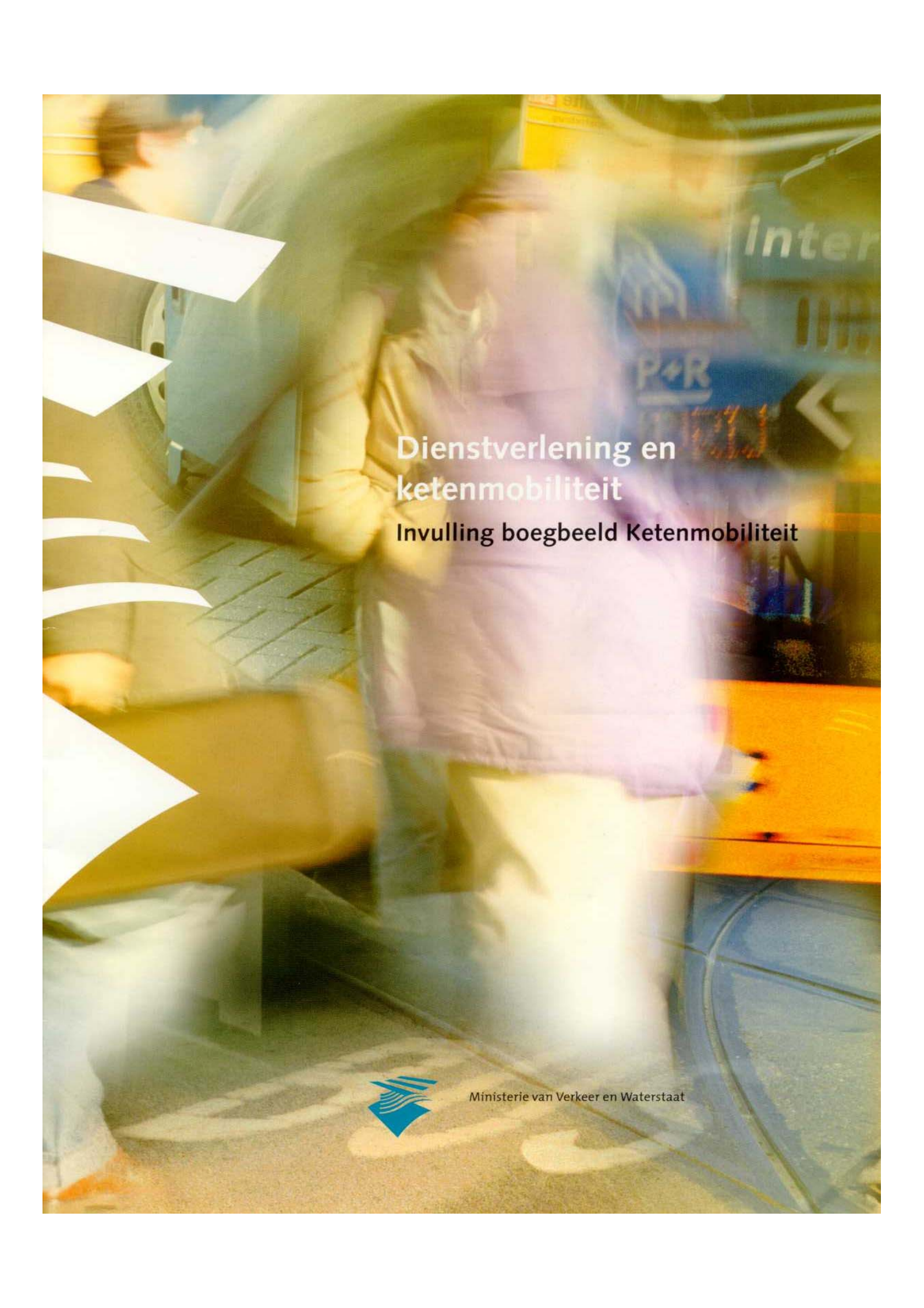




# Dienstverlening en ketenmobiliteit

Invulling boegbeeld Ketenmobiliteit



Ministerie van Verkeer en Waterstaat



**Dienstverlening en ketenmobiliteit**

Invulling boegbeeld Ketenmobiliteit

Ministerie van Verkeer en Waterstaat  
Directoraat-Generaal Personenvervoer  
Directie Mobiliteitsmarkt  
Afdeling Marktordening

's-Gravenhage, maart 1998

*Grafische productie*

Studio Guido van der Velden bv  
Zeewolde

*Druk*

Jellema Druk B.V.  
Almelo

© Ministerie van Verkeer en Waterstaat 1998

Alle rechten voorbehouden

*Niets uit deze uitgave mag worden opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, openbaar gemaakt of verveelvoudigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het ministerie van Verkeer en Waterstaat. Voor het overnemen of bewerken van (gedeelten uit) dit rapport in andere uitgaven, dient men zich tot het ministerie te wenden.*

## Inhoudsopgave

|          |                                                                                                       |           |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
|          | <b>Inleiding</b>                                                                                      | <b>4</b>  |
| <b>1</b> | <b>Dienstverlening en ketenmobiliteit</b>                                                             | <b>5</b>  |
| 1.1      | Wat is 'ketenmobiliteit'?                                                                             | 5         |
| 1.2      | De bijdrage van dienstverlening en ketenmobiliteit in de zakelijke markt aan bereikbaarheid en milieu | 6         |
| <b>2</b> | <b>De ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit</b>                                       | <b>8</b>  |
| 2.1      | Inleiding                                                                                             | 8         |
| 2.2      | De behoeften aan de vraagzijde                                                                        | 8         |
| 2.3      | De ontwikkeling van ondernemerschap                                                                   | 9         |
| 2.3.1    | De leveranciers van infrastructuur en 'modaliteit'                                                    | 9         |
| 2.3.2    | De ambities van de aanbieders van vervoer: 'mobiliteit'                                               | 10        |
| 2.3.3    | 'Bereikbaarheid' als deel van locatiegebonden dienstverlening                                         | 11        |
| 2.4      | Technologische ontwikkelingen                                                                         | 12        |
| <b>3</b> | <b>Het beleid</b>                                                                                     | <b>14</b> |
| 3.1      | De vernieuwing van het beleid                                                                         | 14        |
| 3.2      | Ketenmobiliteit als aanpassing op het referentiekader                                                 | 14        |
| 3.2.1    | Het aanpassen van het referentiekader                                                                 | 14        |
| 3.2.2    | De marktontwikkeling vergt een gezamenlijke inzet                                                     | 16        |
| 3.3      | De ontwikkeling van de vraag                                                                          | 17        |
| 3.4      | De ontwikkeling van het ondernemerschap                                                               | 18        |
| 3.5      | De ontwikkeling van (intermodale) infrastructuur en technologie                                       | 20        |
| 3.5.1    | De 'harde infrastructuur': van transferia naar serviceketens                                          | 20        |
| 3.5.2    | De 'zachte' infrastructuur: reisinformatie en telematica                                              | 22        |



## Inleiding

Vorig jaar is de nota Milieu & Economie uitgebracht, een gezamenlijk initiatief van de ministeries van Economische Zaken, VROM, LNV en Verkeer & Waterstaat. Afgesproken is dat een aantal kernpunten (boegbeelden) in samenwerking met ondernemers, belangenorganisaties en overheden zou worden uitgewerkt. Eén van deze boegbeelden is 'Ketenmobiliteit'.

Ter uitwerking van het boegbeeld Ketenmobiliteit is Verkeer & Waterstaat het programma 'Invulling boegbeeld Ketenmobiliteit' gestart. Eén van de programma-onderdelen is het in nauwe afstemming met externe partners opstellen van de beleidsnota Ketenmobiliteit. In het kader van een externe toetsing van de concept beleidsnota hebben in totaal 36 organisaties (vervoerders, locatie-exploitanten, dienstverleners, ondernemers, belangenorganisaties, financiers en overheden) aan het tot stand komen van de beleidsnota bijgedragen.

## Leeswijzer

De beleidsnota definieert ketenmobiliteit en schetst het belang ervan in hoofdstuk 1. Dan volgt in hoofdstuk 2 een overzicht van de ontwikkelingen aan de vraagzijde, de aanbodzijde en de technologie. Tenslotte komen de rol van de overheid, alsmede een actieplan in hoofdstuk 3 aan de orde.

## 1.1 Wat is 'ketenmobiliteit'?

### Van deur-tot-deur met de auto reizen toenemend gehinderd

Activiteiten rondom verkeer en vervoer zijn van oudsher belangrijk voor de Nederlandse economie en welvaart. Verkeer en vervoer is een sector die de afgelopen decennia sterk is gegroeid. Mobiliteit kan worden beschouwd als een afgeleide van economische en maatschappelijke activiteiten. Bij het toenemen van deze activiteiten neemt ook de mobiliteit toe. De keerzijde van de sterke mobiliteitsgroei is het toenemen van problemen ten aanzien van bereikbaarheid en leefbaarheid. Files op de snelwegen, verstoppingen op de toevoerwegen naar stadscentra, economische centra (mainports) en recreatiecentra zijn een belemmering voor verdere economische ontwikkeling. Mensen die van deur-tot-deur per auto reizen - hoe comfortabel en flexibel dit voor de meesten ook is - ondervinden in toenemende mate hinder van deze files en het moeilijk kunnen vinden van een parkeerplaats in de nabijheid van de bestemming. In deze situaties kan het reizen per keten voordeel opleveren ten opzichte van de auto.

### Ketenmobiliteit als verzamelbegrip...

De term 'ketenmobiliteit' is een verzamelbegrip voor het combineren van de verschillende vervoerswijzen (auto, openbaar vervoer, fiets) om zich van A naar B te verplaatsen. Door het combineren van afzonderlijke vervoerswijzen binnen één reis (intermodaal vervoer) kan de reiziger zelf zijn reis samenstellen en 'regisseren'. Door technologische ontwikkelingen kan de consument daarbij ondersteund worden. De dienstverlener biedt de reiziger dan gemak door hem te informeren over de beste manier van reizen, het betalen makkelijker en reserveren mogelijk te maken. Een andere vorm van dienstverlening binnen het thema ketenmobiliteit is dat een dienstverlener de reiziger op basis van zijn wensen kant en klare oplossingen biedt en de reis voor hem regisseert (reis-service-op-maat of ook wel multimodaal vervoer). Zo kan de reiziger de ene dag voor een (huur- of afroep-)auto kiezen en een andere dag voor de trein in combinatie met de fiets.



Met de P+R Leasepas is in Rotterdam in 1992 een praktijkproef van beperkte omvang georganiseerd. Grondgedachte was dat de leasemaatschappijen vervoerscontracten zouden afsluiten met de openbaar vervoer bedrijven. De kosten voor het openbaar vervoer zouden door de leasemaatschappijen op de voor leasevloten gebruikelijke manier aan de klant worden doorberekend. De mobilist kreeg keuzevrijheid bij selectief gebruik van de auto, en de werkgever kreeg ruimte voor maatregelen in de sfeer van secundaire arbeidsvoorwaarden. Een belangrijke conclusie uit deze proef was dat schaalgrootte een kritische succesfactor is.

### ...aantrekkelijk wanneer ongemak van overstappen 'gecompenseerd' wordt door reistijd en service onderweg...

Voor verplaatsingen op de korte afstand, of waar herkomst en bestemming ver van haltes of stations liggen, blijft het individuele vervoermiddel (de fiets, de auto) aantrekkelijk. Overstappen van de ene naar de andere vervoerswijze komt in aanmerking als de reistijd en de service onderweg opwegen tegen het tijdverlies of het comfort dat de reiziger bij het overstappen inlevert. Het is met name aantrekkelijk bij vervoer over lange afstand met collectief vervoer waarbij het voor- en/of natransport met meer individuele vormen van ver-

voer wordt afgewikkeld. Tevens is het aantrekkelijk bij die verplaatsingen waar de auto wordt gebruikt voor de lange-afstand verplaatsing, en waarbij het collectief vervoer wordt gebruikt voor het voor- of natransport (bijvoorbeeld parkeren in een transferium of met collectief vervoer de stad in).

#### ...voor diverse categorieën gebruikers

Voorbeelden van gebruikers binnen de zakelijke markt voor wie dienstverlening rond ketenmobiliteit een praktische oplossing kan zijn:

- de zakelijke dienstverlener die altijd op stap is en zijn auto onmogelijk kwijt kan in de binnenstad;
- de zakelijke dienstverlener die soms wekenlang bij dezelfde - goed met openbaar vervoer bereikbare - klant werkt. Reizen per openbaar vervoer levert dan een kostenvoordeel voor de werknemer en de werkgever en draagt bovendien bij aan maatschappelijke milieu- en verkeersdoelstellingen;
- de zakelijke dienstverlener die soms wekenlang bij dezelfde klant werkt - die niet goed met het openbaar vervoer bereikbaar is. Reizen kan dan plaatsvinden met de eigen, geleaste, gehuurde of call-a-car-auto dan wel met de (trein)taxi;
- de staffunctionaris met een lease-auto van de zaak die slechts incidenteel zakelijk reist; en
- de buitendienst medewerker die 2 dagen in de week op kantoor werkt en 3 dagen met de auto op stap is.

#### Dienstverleners gaan 'keten-mobiliteit' aanbieden

Er komen dienstverleners op de markt die 'deur-tot-deur-vervoer' gaan aanbieden (multi modale ketenservice). De zakelijke markt is daarbij een kansrijke introductiemarkt. Bij de full-service dienstverlening koopt de werkgever bij hen centraal een bepaalde omvang OV kilometers (trein, streekvervoer, stadsvervoer), autokilometers (eigen auto, auto met chauffeur, lease-auto, huurauto, 'date'-auto, taxi, Treintaxi) en tweewieler-kilometers (eigen fiets, huurfiets, motor, brommer, snorfiets, scooter) in. De mix kan hij zelf bepalen. Achteraf vindt op basis van feitelijk gebruik van de verschillende modaliteiten een verrekening plaats. Tot het servicepakket behoort reisinformatie, reserveren van zitplaatsen, betaalgemak en het bijsturen bij vertraging en pech onderweg.

## 1.2 De bijdrage van dienstverlening en ketenmobiliteit in de zakelijke markt aan bereikbaarheid en milieu

#### De zakelijke markt biedt op korte termijn kansen...

Uit onderzoek en consultatie met marktpartijen blijkt dat de zakelijke markt voor de ontwikkeling van dienstverlening en ketenmobiliteit op korte termijn goede kansen biedt. Tevens blijkt dat ook in andere segmenten (bijvoorbeeld de 'ouderen') interesse is voor dergelijke dienstverlening.

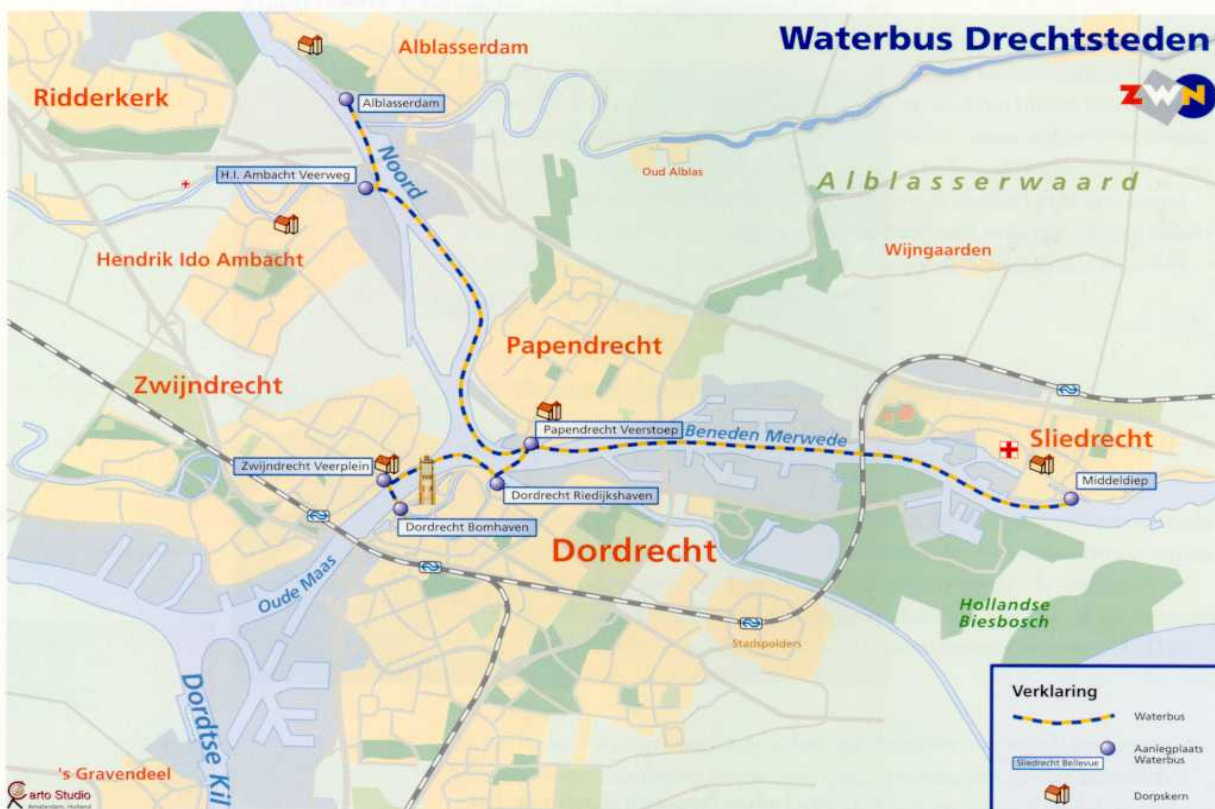
Het totaal autokilometrage in Nederland beliep in 1995 86,5 miljard. Daarvan is volgens de definitie van het CBS 17 procent 'zakelijke automobilititeit'. Het gaat hier om automobilititeit met een auto van de zaak of met een lease-auto die door de werkgever aan de werknemer ter beschikking wordt gesteld. De CBS-definitie sluit echter zakelijke kilometers die met een privé-auto worden gereden geheel of gedeeltelijk uit. Inclusief zakelijke kilometers met privé-auto omvat de zakelijke mobiliteit circa 25 procent van het totale auto-kilometrage.



**...met positief effect op bereikbaarheid  
en milieu**

Bij ketenmobiliteit staat gemakkelijk reizen voorop en is het gebruikte vervoermiddel secundair. Het verwachte effect is dat autogebruik en -bezit afnemen en gebruik van collectieve vervoermiddelen toeneemt. Dat op zich heeft positieve effecten op de bereikbaarheid en het milieu.

Ongeveer de helft van de zakelijke automobility betreft afspraakafhankelijk verkeer. Het gaat daarbij om circa 11 miljard autokilometers op jaarbasis. Indien dienstverleners erin slagen 10 tot 15 procent van deze markt voor ketendiensten tot ontwikkeling te brengen, dan belooft het potentieel van dienstverlening en ketenmobiliteit tussen de 1 en 1,5 miljard autokilometers. De potentiële bijdrage van dienstverlening en ketenmobiliteit op reductie van de uitstoot van schadelijke stoffen en van de congestieproblematiek is dan ook aanzienlijk. De ontwikkeling van dienstverlening en ketenmobiliteit in andere marktsegmenten kan de genoemde effecten nog vergroten.



Een consortium van rederijen, streek- en stadsvervoerders hebben 'waterbussen' geïntroduceerd voor het vervoer tussen de Drechtsteden en Rotterdam, in samenhang met het voor- en natransport. Deze vorm van ketenmobiliteit is gericht op het woon-werk verkeer.



## 2 De ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit

### 2.1 Inleiding

#### Ontwikkeling van de markt voor ketenmobiliteit...

De markt voor ketendiensten staat op dit moment nog in de kinderschoenen. Voorwaarde voor de marktontwikkeling is dat de OV-elementen voldoen aan de kwaliteitseisen die de gebruiker stelt ten aanzien van stiptheid, betrouwbaarheid, zitplaatsgarantie, etc.. Knelpunten liggen op het vlak van informatievoorziening, betalingsgemak, infrastructuur (zoals stallings- en parkeermogelijkheden, snelle toegang tot parkeerplaats, trein of metro), de afstemming van vervoersdiensten, etc.. Daarom valt de keuze van de zakelijke mobilist nu nog in ruim 75% van de gevallen uit voor de auto.

#### ...vergt de ontwikkeling van vier aandachtsgebieden

Voor de ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit is een samenspel van partijen noodzakelijk. Het is voor de betrokken partijen van belang, met elkaar een gemeenschappelijke visie op de marktontwikkeling en toepassing van ketenmobiliteit op te bouwen. Het gaat om ontwikkeling van vraag bij zowel klanten als gebruikers (zie § 2.2), de ontwikkeling van ondernemerschap (zie § 2.3), het realiseren van technische voorzieningen (zie § 2.4), en het formuleren van passend beleid (zie Hoofdstuk 3) (zie Figuur 3):



### 2.2 De behoeften aan de vraagzijde

#### Noodzaak tot marktsegmentering

Om de heterogene vervoersvraag te kunnen bedienen, is marktsegmentering noodzakelijk. Vanuit stedenbouwkundige en verkeerskundige invalshoek worden in dit verband vaak het zakelijk verkeer, woon-werk verkeer en sociaal-recreatief verkeer genoemd. Ondernemers benaderen de mobiliteits-

**Voordelen voor werkgever (klant)...**

markt vanuit een dienstverleningsperspectief. Met het toetreden tot de mobiliteitsmarkt van nieuwe dienstverleners ontstaan andere en specifiekere segmenteringen (zie § 2.3). Kenmerkend voor de nieuwe diensten is de oriëntatie op wensen en gewoonten binnen de beoogde marktsegmenten. Deze zijn immers doorslaggevend bij het inspelen op het verplaatsingsgedrag.

Momenteel is het aanbod van ketenmobiliteit vooral op de markt voor zakelijke mobiliteit in ontwikkeling. Ketenmobiliteit kan voordelen bieden zowel voor de werkgever als voor de werknemer. Ketenmobiliteitsdiensten bieden de werkgever op vier manieren voordeel. Ten eerste: door integraal mobiliteitsbeheer (zoals leasebedrijven momenteel al het wagenparkbeheer financieel transparant maken). Ten tweede: door vervoersmanagement voor ondernemers aantrekkelijker te maken. Ten derde: door een reductie in de kosten van mobiliteit, met name op de langere afstanden. De auto van de zaak vormt voor bepaalde categorieën bedrijven na de post salaris de hoogste onkostenpost. De kosten van mobiliteit nemen door de te verwachten bereikbaarheidsproblemen nog verder toe. Ten vierde: door productiviteitswinst: reistijd wordt (declareerbare) werktijd.

**...en werknemer (gebruiker)**

Het gaat om werknemers in het afspraak afhankelijk verkeer zonder bagage. Hen wordt ergernis bespaard, zij hoeven niet te wachten bij het loket. De werknemers worden dan ook niet alleen mobiliteit- maar ook service-ketens aangeboden. De dienstaanbieder zal reserveer- en betaalmogelijkheden moeten regelen. Doordat werknemers kunnen werken tijdens het reizen neemt niet alleen de effectiviteit toe, maar blijft er ook meer vrije tijd over en neemt de stress af. Ten slotte wordt de werknemer over de brug gehaald door het aanbieden van financieel voordeel.

## 2.3 De ontwikkeling van ondernemerschap

### 2.3.1 De leveranciers van infrastructuur en 'modaliteit'

**De overheid als 'markt' voor  
infrastructuur en personenvervoer**


In het verleden lag het accent bij leveranciers in de verkeers- en vervoersector veelal op het fysieke vervoer als zodanig. Hierbij zijn met name twee groepen leveranciers betrokken. De *leveranciers van infrastructuur* (de wegebouwsector, leveranciers van bewegwijzering en bebording, etc.) en de *exploitanten van vervoersdiensten* in het openbaar en besloten personenvervoer (de OV-bedrijven, de taxi-branche).

In het kader van marktwerking in het openbaar vervoer wordt onderscheid gemaakt tussen aanleg en beheer van infrastructuur aan de ene kant en het gebruik van deze infrastructuur aan de andere kant. Voor aanbieders van openbaar vervoer (gebruikers van infrastructuur) wordt het daarmee steeds belangrijker een aantrekkelijk product te bieden. In het beleid dat provincies en gemeenten voeren ten aanzien van het aanbesteden van stadsgewestelijk en collectief vraagafhankelijk vervoer liggen mogelijkheden om elementen van de ketenbenadering (bijvoorbeeld met betrekking tot informeren, reserveren, betalen) in de aanbesteding te betrekken (zie verder § 3.4: Stimuleringsregeling).



Daarmee hebben zich hierbij de *telematica leveranciers* gevoegd. Dynamisch verkeersmanagement draagt inmiddels bij aan een betere benutting van het wegennet. En logistieke beheerssystemen dragen bij aan een betere planning en beheer in het openbaar vervoer.

### 2.3.2 De ambities van de aanbieders van vervoer: 'mobiliteit'

#### Inspelen op de wensen van de klant...

Er valt een kentering te bespeuren in het denken over mobiliteit. Steeds meer willen ondernemers inspelen op dienstverlening rond ketenmobiliteit. Zij hebben daar goede redenen voor. Door het toevoegen van waarde in de keten kunnen ondernemers een positie in deze nieuwe markt opbouwen.

#### ...binnen een spanningsveld tussen concurrentie en samenwerking

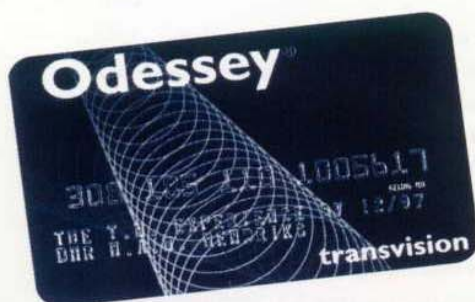
Zowel de auto- en leasebranche als de OV-branche hebben ambities op het vlak van (keten)mobiliteit en aanverwante diensten en komen met initiatieven. Deze ontwikkelen zich in een spanningsveld tussen concurrentie (wie zal als eerste komen en een voorsprong opbouwen op de mobiliteitsmarkt) en de noodzaak tot samenwerking (zonder samenwerking valt ketenmobiliteit meestal niet te arrangeren).

#### Initiatieven in de auto- en leasebranche...

De auto- en leasebranche beoogt dienstontwikkeling vanuit haar sterke positie in de markt voor zakelijke mobiliteit. De kernactiviteit van leasebedrijven is van oudsher gelegen in het financieren van het wagenpark. In de loop van de tijd is dit geëvolueerd tot wagenparkbeheer. De branche erkent in toenemende mate het belang van innovatie. De leasemarkt bevindt zich in een consolidatiefase en de strijd om marktaandeel is in volle gang. Nu wil men een stap verder zetten: de uitbreiding van wagenparkbeheer tot integraal mobiliteitsbeheer. Uiteindelijk zijn geheel nieuwe service-pakketten denkbaar. Ook bij verhuurbedrijven bestaat belangstelling voor producten die flexibel en gevarieerd auto- en OV-gebruik mogelijk maken.

#### ...en in het OV

Maar ook de OV-branche heeft de ambitie een van deur tot deur product te gaan leveren. Men wil het de klant zoveel mogelijk naar de zin maken. Door de ontwikkeling van marktwerking in het openbaar vervoer worden de aanbieders daartoe in toenemende mate genoodzaakt. Wat betreft de zakelijke mobiliteit is het duidelijk dat het om een combinatie van mobiliteitsvormen moet gaan: 'en-en' in plaats van 'of-of'. Ook het OV heeft de afgelopen tijd op dit gebied niet stil gezeten.



De eerste aanbieder van een volwaardig commercieel ketenproduct is TransVision, met de introductie van de Odessey-reispaas. Met deze kaart kan de zakelijke reiziger een aantal vervoers modaliteiten gecombineerd gebruiken: taxi, Treintaxi, chauffeur (eventueel met auto), huurauto en trein. De gebruiker van de kaart boekt met één telefoontje zijn reis. De werkgever ontvangt periodiek een factuur voor de afgelegde 'Odessey-kilometers'. Een deel van de reistijd wordt zo voor de werknemer werktijd.





NS werkt vanuit de visie 'geen trein zonder auto' aan ketenconcepten zoals business transferia (met daaraan gekoppelde diensten als werkplekken, vergaderruimtes, fietsen, bussen, (huur)auto's, etc.), vernieuwing P+R en Greenwheels (deelauto's). Hiermee komen ook andere marktsegmenten dan de zakelijke mobiliteit in beeld. Ook wil NS een 'Deltaplan' voor het voor- en natransport opstellen. NS verwacht over vijf jaar twintig procent meer treinreizigers en een reductie van 1,4 miljard autokilometers.

### 2.3.3 'Bereikbaarheid' als deel van locatiegebonden dienstverlening

#### 'Bereikbaarheid' als concurrentiewapen...

Naast aanbieders van mobiliteitsdiensten zijn ook locatie-exploitanten partij bij de ontwikkeling van ketenmobiliteit. Het gaat hierbij om binnensteden en exploitanten van winkelcentra en kantoorlocaties, recreatieparken, mainports en congrescentra. Bij deze partijen neemt het besef toe dat bereikbaarheid steeds meer een kwaliteitskenmerk is van hun dienstverlening en -bij toenemende congestie - een nieuw en veelbelovend concurrentiewapen is. Met deze nieuwe zienswijze op mobiliteit als deelproduct en onderdeel van de marketing-mix oriënteren zij zich op hun nieuwe rol als dienstverleners op de mobiliteitsmarkt.

Zowel voor de traditionele vervoeraanbieders als voor de service-providers van ketenmobiliteit vormt 'mobiliteit' de kernactiviteit. Voor de locatie-exploitanten is dit niet langer het geval. Voor hen is 'bereikbaarheid' een zorg. De oplossing mag geld kosten voor zover die bijdraagt aan versterking van de concurrentiepositie.

#### ...vergt een andere benadering van locaties

Bij de ontwikkeling van dergelijke locaties werd mobiliteit tot op heden voornamelijk benaderd vanuit *stedenbouwkundig perspectief*. Daarbij lag de nadruk op het dimensioneren van parkeervoorzieningen. Dit perspectief wordt aangevuld door het *verkeerskundig denken*. Het accent ligt hier veelal op het realiseren van adequaat openbaar vervoer om het autoverkeer terug te dringen. Een nieuwe ontwikkeling is het *marktgericht denken*. Hierbij is mobiliteit een middel tot klantenbinding en productdifferentiatie. Binnen dit perspectief vormt bereikbaarheid een deelproduct van de locatie-exploitanten.

#### Service-punten binnen vervoersketens

Nog een andere vorm van ondernemerschap is in het geding bij de ontwikkeling van overstappunten ('transferia') tot *service-punt*. Het bieden van gemak en tijdwinst kan opwegen tegen het discomfort van de overstap. Naast comfortabel overstappen, geen onnodig lange wachtrijen en het snel een parkeerplaats kunnen vinden, bestaat dit gemak uit het op locatie aanbieden van 'retail'-, 'leisure'- en horeca-diensten als een boodschappenservice, benzine-



In Utrecht werken Winkelbeleggingen Nederland (WBN - exploitant van Hoog Catharijne), de Jaarbeurs, NS Vastgoed en de gemeente Utrecht samen aan een plan van aanpak voor de bereikbaarheid van het Utrecht Centrum Project (UCP) middels hoogwaardige overstap/ servicepunten ('toegangspoorten') en vervoersvoorzieningen. Binnen UCP worden hoogwaardige stedenbouwkundige kwaliteit en bereikbaarheid geïntegreerd.

Op het succesvolle transferium Renesse, begint het 'strandgevoel' al bij het parkeren in het transferium en het natransport naar het strand.

Om de informatievoorziening te verbeteren wordt voor het geplande transferium bij Leiden een tekststrategie ontwikkeld voor de DRIPs en de informatiepanelen op het transferium.

station, autoreparatie, stomerij en dergelijke. Voor de feitelijke eindbestemming kan het servicepunt fungeren als 'toegangspoort'. Ook deze ontwikkeling markeert de overgang van een verkeerskundig naar een marktgerichte benadering van mobiliteit.

## 2.4 Technologische ontwikkelingen

### Overstapvoorzieningen...

De ontwikkeling van ketenmobiliteit vergt een hoge dichtheid van hoogwaardige infrastructurele voorzieningen ten behoeve van de overstap als transferia, P&R-faciliteiten, parkeergarages, en dergelijke.

### ...in combinatie met hoogwaardig voor- en natransport

Ketenmobiliteit vergt niet alleen goede en comfortabele overstappunten maar ook goed voor- en natransport van en naar deze overstappunten. Hier zullen veelal conventionele vervoerssystemen kunnen volstaan. Maar er liggen ook mogelijkheden voor Randstadrail en voor concepten als de 'People Mover'. Steeds gaat het om de beoogde kwaliteitssprong in het openbaar vervoer.

### Voorzieningen op het gebied van informeren, reserveren, betalen...

De introductie van ketenmobiliteit vergt telematica-voorzieningen ten behoeve van informeren, reserveren en betalen. Een 'ketenkaart' is een simpel en handig betaalmiddel voor verschillende vervoersmodaliteiten (de 'front-office'). De kaart ondersteunt functies als identificatie, autorisatie en registratie. Registratie van kilometrages kan op termijn de grondslag vormen van fiscale beloning van 'groene' mobiliteit (zie § 3.2.2). Hierbij gaan de belangen van de fiscus (controle) hand in hand met die van dienstaanbieders en wagenparkbeheerders (onderlinge verrekening gebruik van modaliteiten) (de 'back-office'). Voor de consument is daarbij de bescherming van de privacy een belangrijk aandachtspunt.







De gemeente Dordrecht heeft de Citybus geïntroduceerd die rijdt tussen het autoluwe centrum en het station, parkeergarages aan de rand van het centrum en de waterbus-terminal. Overigens wordt de exploitatie in toenemende mate betaald door de winkeliers in het centrum van Dordrecht.

#### ...en de strijd om de 'ketenkaart' met specifieke passen...

De exploitatie van integraal mobiliteitsbeheer omvat een 'ketenkaart'. De strijd om de toegevoegde waarde van het mobiliteitsbeheer (zie § 2.3) wordt dan ook weerspiegeld in de strijd om het kaartbeheer. Het *openbaar vervoer* werkt aan opvolging van de strippenkaart door de chipkaart. Dit biedt de klant gemak en de bedrijven voordelen op het vlak van marketing, planning, kwaliteitsverbeteringen en tariefdifferentiatie. Ook in de *leasebranche* vindt kaartontwikkeling plaats ('Brandstofpas' + OV-opties), zoals bijvoorbeeld de afrekening van incidentele treinreizen of parkeren. Daarnaast overwegen *locatie-exploitanten* de introductie van klantkaarten. Binnen loyaliteitsprogramma's kunnen ze dienen voor betalen van aankopen en parkeren, als vervoerbewijs, als identificatiemiddel bij boodschappenservice, spaarsystemen en speciale aanbiedingen.

#### ... of met generieke kaarten

Onduidelijk is nog in hoeverre voor ketenmobiliteit specifieke mobiliteitskaarten noodzakelijk zijn, of dat generieke kaarten kunnen volstaan. Op dit moment zijn de twee belangrijkste generieke chipkaart systemen de Chipknip en de Chipper.



Met People Movers is in Nederland ondermeer ervaring opgedaan in Rotterdam. In het kader van stedelijke bereikbaarheid wordt de aanleg van People Movers overwogen in zowel Amsterdam als Utrecht.



### 3 Het beleid

#### Beleid voor infrastructuur en personen- vervoer...

#### 3.1 De vernieuwing van het beleid

Reeds langere tijd is de betrokkenheid van de overheid bij de verkeers- en vervoersector tweeledig. Ten eerste is de overheid verantwoordelijk voor aanleg en beheer van infrastructuur. Ten tweede financiert de overheid het openbaar vervoer. Daarbij vulde het ministerie haar twee rollen vaak gescheiden in qua beleid, wet- en regelgeving, organisatie, financiering, etc. (zie § 2.3.1).

#### ...en beïnvloeden van reisgedrag

Sinds het uitbrengen van het tweede Structuurschema Verkeer en Vervoer (SVV-II) is het beleid niet alleen gericht op aanleg en beheer van infrastructuur en het (mede)financieren van het openbaar vervoer, maar ook op beïnvloeding van het reisgedrag. Deels wordt dit vormgegeven met 'push'-maatregelen als het prijsbeleid. Voor een ander deel wordt dit vormgegeven met 'pull'-maatregelen als de carpoolregeling, het stimuleren van vervoersmanagement en het deelautoconcept. Ook valt er te denken aan het beter doen aansluiten van het auto- en openbaar vervoersysteem door de aanleg van voorzieningen als P+R, transferia en de ontwikkeling van multimodale reis-informatie (MRI).

#### Huidige inspanningen bieden onvoldoende soelaas



Zowel overheden als marktpartijen hebben ter bestrijding van de congestie en het verbeteren van de bereikbaarheid veel tot stand gebracht. Bij de door-groeiende mobiliteit neemt de congestie toch verder toe en wordt de bereikbaarheid van steden en economische centra steeds problematischer. Tot nog toe stappen automobilisten nog niet op grote schaal over op gebruik van het openbaar vervoer. Dit terwijl Nederland in vergelijking tot andere landen een hoogwaardig openbaar vervoer kent. Voor gedragsverandering is meer nodig, waarbij de gedachte dat het gedrag van mensen (vanuit de overheid) stuurbaar is minder centraal komt te staan. Tegelijkertijd loopt de overheid bij het optimaliseren van het verkeers- en vervoerssysteem tegen grenzen aan. En het verleggen van die grenzen kost steeds meer.

#### 3.2 Ketenmobiliteit als aanpassing op het referentiekader

##### 3.2.1 Het aanpassen van het referentiekader

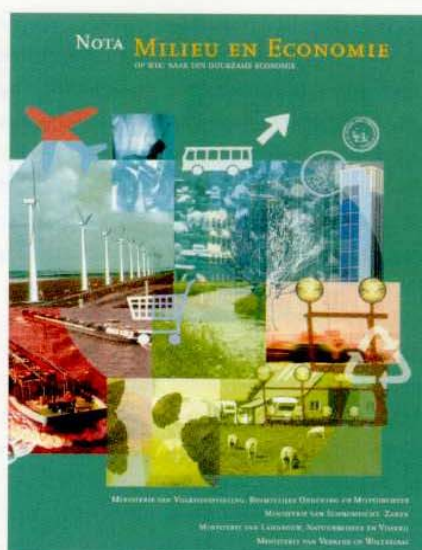
#### Investeren in infrastructuur blijft belangrijk...

De overheid blijft een grote rol vervullen bij het investeren in de aanleg en het beheer van infrastructuur en bij het openbaar vervoer. Hierbij zijn bedragen van toenemende omvang in het geding. Het besef groeit dat voor het bedrijfsleven in deze een rol is weggelegd. In het kader van de aanleg en de exploitatie van de hogesnelheidslijn (HSL) van Amsterdam naar Antwerpen wil het kabinet de private inbreng gestalte geven door het te gelde brengen van het toekomstig gebruik van spoorlijn, stations en omgeving. Door marktpartijen in een zo vroeg stadium te betrekken bij het HSL-project, krijgen zij mede een belang bij het ontwikkelen van een reizigersmarkt voor de HSL en wordt de relatie gelegd met locatie-exploitatie, voor- en natransport en telematica diensten.

...in samenwerking met marktpartijen  
zoals bij aanleg HSL

De aanleg van de HSL is een afzonderlijk project waarvoor afzonderlijke condities worden gecreëerd. Bij de ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit gaat het om het aanpassen van het reguliere beleid, deels gericht op de aanleg van infrastructuur.

Dit inzicht gaat gepaard met de wens op de mobiliteitsmarkt ruimte te creëren voor de nieuwe toetreders (zie § 2.3.2, 2.3.3). De huidige publiek-private rolverdeling in de sector en het huidige uitvoerings-instrumentarium behoeven daartoe aanpassing. Dienstverlening en ketenmobiliteit vergen niet zozeer aanpassing van één van de beleidsschakels, maar vergen verandering in de *samenhang* van de gehele beleidsketen (zie § 3.3 e.v.).



In de vorig jaar verschenen *Nota Milieu en Economie* - uitgebracht door de ministeries van EZ, VROM, LNV en V&W gezamenlijk - vormt ketenmobiliteit dan ook één van de 'boegbeelden'. Het brengt het vernieuwend karakter van het thema tot uitdrukking, en geeft ook aan dat ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit een doorbraak vergt.

Uitgangspunt is de soevereiniteit van de  
consument...

Binnen het vernieuwde referentiekader staan de klanten en gebruikers centraal. De consument gaat het niet alleen om een filevrije autosnelweg maar om de doorstroming op het wegennet als geheel. De creativiteit van het ondernemerschap kan optimaal inspelen op de toenemende schaarste en de heterogene vraag. Mobiliteit en bereikbaarheid worden beschouwd als diensten. Het ondernemerschap kan gedragsveranderingen teweegbrengen door het ontwikkelen van alternatieven die voor de consument aantrekkelijk zijn.

...en voorwaarden scheppen voor  
marktontwikkeling

De ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit is kansrijk voor de toekomst. Nu is het vooral nog een niches-markt. Het ministerie van Verkeer en Waterstaat wil de komende periode de ontwikkeling van deze niches stimuleren en bezien of dienstverlening rond ketenmobiliteit daarbinnen ook praktisch werkt. Op basis van deze ervaringen wil Verkeer en Waterstaat nagaan welke stappen verder nodig zijn om deze nieuwe dienstverlening ook op termijn tot ontplooiing te brengen. Het gaat onder meer om *transparantie*



naar gebruikers (consumentenonderzoek en voorlichting), om *samenhang* tussen ontwikkelingen (ruimtelijke ordening en infrastructuur), het *prijsbeleid*, het *bekostigingssysteem* openbaar vervoer (van aanbods subsidie naar meer vraaggerichte vormen van subsidie), een integraal *beoordelingskader* (wegnemen schotten in de regelgeving en faciliteren van integrale uitbesteding) en om het introduceren van de *bereikbaarheidsnormering* (wat vindt de consument een acceptabele moeite om de bestemming vanaf de herkomst te bereiken).

### 3.2.2 De marktontwikkeling vergt een gezamenlijke inzet

#### Een gezamenlijke inspanning...

Het aanpassen van het referentiekader vergt een herbezinning op de relatie tussen beleid, vraag, ondernemerschap en technologie. Het gaat om een veranderingsproces dat alleen stapsgewijs vormgegeven kan worden. Het vormt de som van gedragsveranderingen bij consumenten, dienstontwikkeling door ondernemers en beleidsontwikkeling en besluitvorming door de overheid. De betrokkenen zullen ieder voor zich - maar ook met elkaar - een visie omtrent de nieuwe markt moeten opbouwen. Verkeer en Waterstaat wil daarbij een katalyserende rol spelen, maar de verantwoordelijkheid voor het totstandkomen van ketenmobiliteit ligt bij alle partijen.

#### ...gericht op marktontwikkeling

In het kader van het in de komende jaren op te stellen Structuurschema Verkeer en Vervoer (SVV3) zal V&W aan de invulling en uitwerking van het te vernieuwen referentiekader verder inhoud geven. Met de realisering van het referentiekader zal brede implementatie van ketenmobiliteit pas op langere termijn beslag krijgen.

#### Uitwerking op korte termijn ...

In de nota Milieu en Economie is het boegbeeld Ketenmobiliteit nader uitgewerkt om het beleid op *korte termijn* vorm te geven. Verkeer en Waterstaat tracht stapsgewijs gunstige condities te creëren voor ketenmobiliteit. In eerste instantie zal een aantal interventies zich richten op de markt voor zakelijke mobiliteit. Daarnaast zullen ook initiatieven ontwikkeld worden in andere marktsegmenten.

#### ...op diverse gebieden

Verkeer & Waterstaat tracht gunstige condities te creëren waarbinnen ketenmobiliteit zich optimaal kan ontwikkelen door:

- te bemiddelen bij aanpassing van het *fiscaal regime* (belonen gewenst gedrag) (§ 3.3);
- maatregelen in de sfeer van *infrastructuur* (de intermodale overstap) (§ 3.5);
- het stimuleren van *telematica* (informerende, reserverende, betalende) (§ 3.5);
- het stimuleren van marktpartijen door het *medefinancieren* van (pilot)projecten (§ 3.4);
- door *onderzoek* (optimaal inzicht in omvang en samenstelling van de mobiliteitsmarkt) (§ 3.4);
- door het stimuleren van veranderingen in cultuur en gedrag (door voorlichting en door de uitstralingswerking van *voorbeeldprojecten*) (§ 3.4).



**Actie 1: Ervaring opdoen met proefprojecten**

Vooruitlopend op de bovengenoemde aanpassingen in de regelgeving, het prijsbeleid en het bekostigingssysteem wordt op korte termijn middels proefprojecten ervaring opgedaan en effecten gemeten. In 1998 selecteert Verkeer en Waterstaat een aantal vernieuwingskernen. Met deze proefprojecten kunnen (tijdelijk) knelpunten worden opgelost die verdere ontwikkeling van dienstverlening rond ketenmobiliteit belemmeren.

**3.3 De ontwikkeling van de vraag****Aanpassen van het fiscaal regime:**

Het brede fiscale klimaat waarbinnen ketenmobiliteit tot ontwikkeling moet komen vormt een belangrijke randvoorwaarde. Fiscale elementen als variabilisatie van autokosten, invoering van een zogenoemd 'ketenforfait' voor woon-werkverkeer, bijstelling van de belastingvrije vergoeding van zakelijke autokilometers alsmede de hoogte van de autokostenfictie zijn van invloed op de ontwikkeling van ketenmobiliteit.

**afschaffing van de dubbele bijtelling..**

Wanneer de werkgever een ketenkaart ter beschikking stelt voor zakelijke mobiliteit, kan de werknemer ook privé over zowel auto- als OV-elementen gaan beschikken. Dit leidt tot een dubbele fiscale bijtelling voor de werknemer (bij de aanslag van de inkomstenbelasting). Dit fiscale nadeel vormt een belemmering bij de introductie van ketenconcepten. Het is daarom wenselijk geen extra belasting te heffen over het privé-voordeel van de - naast de auto - door de werkgever verstrekte OV-kaart.

**...en een stimulerende fiscale benadering van ketenmobiliteit**

De inzet is om de komende jaren te komen tot een stimulerende fiscale benadering van ketenmobiliteit. Dit binnen een aantal randvoorwaarden als fiscale inpasbaarheid, technische uitvoerbaarheid en het gelijkheidsbeginsel. Een aantal opties vormt momenteel vergezichten, omdat ze een herziening van bepaalde uitgangspunten van het fiscaal regime zouden vergen. Eén en ander is al in de nota Milieu en Economie aangekondigd.

**Actie 2: Aanpassen fiscaal regime**

Tot 1 januari 1998 werd voor privé-gebruik van auto-elementen van de Ketenkaart 20 procent (respectievelijk 24 procent - afhankelijk van de woon-werk-afstand) bijgeteld. Voor de OV-elementen werd tot maximaal f 7.300,- per jaar bijgeteld met een minimum van f 120,- per jaar 2e klas of f 180,- per jaar 1e klas.

Na 1 januari 1998 blijft bij zakelijk verstrekte ketenmobiliteit de autokostenfictie gehandhaafd op 20 c.q. 24 procent. Maar bijtelling voor de OV-elementen wordt verlaagd tot het minimum van f 120,- per jaar 2e klas of f 180,- per jaar 1e klas. Het ministerie van Financiën heeft toegezegd nader te bezien of de OV-bijtelling voor zakelijk verstrekte OV-jaarkaarten - en daarmee ook de ketenkaart - met ingang van 1 januari 1999 tot nul gereduceerd kan worden.

**Van aanbod- naar vraagsubsidiëring**

Een optie die een ingrijpende verandering van het personenvervoerbeleid van Verkeer en Waterstaat zelf zou vergen is de omslag van aanbod- naar vraag-subsidiëring. In plaats van de huidige exploitatiebijdrage aan de aanbieders van vervoer kan een financiële bijdrage aan de reiziger worden gesteld. Omdat de overheid de vervoersmarkt nu op een lager prijsniveau laat werken is de heterogeniteit van het aanbod beperkt en merkt de consument niet wat zijn verplaatsing in feite kost. Binnen een meer gedereguleerd systeem wordt de consument geconfronteerd met de kosten, maar kan hij ook meer invloed uitoefenen op de dienstverlening.

**Actie 3: Experimenteren met vraagsubsidiëring**

Verkeer en Waterstaat wil met vraagstimulering in de praktijk op beperkte schaal ervaring op doen. Om de zakelijke automobilist te interesseren voor de nieuwe diensten zal V&W in 1998 en 1999 door middel van experimenten bezien op welke wijze deze stimulans het beste vorm kan krijgen - hetzij vooruitlopend op de herziening van het fiscaal regime, hetzij in de vorm van directe vraagsubsidiëring. Momenteel is een regeling in voorbereiding om op experimentele basis in enkele VINEX-locaties ervaring op te doen met vraagsubsidiëring. Het gaat om de locaties Leidsche Rijn (Utrecht), Groningen-stad en Almere. De opzet is dat (geselecteerde) bewoners van VINEX-locaties een chipcard ontvangen met daarop geormerkt geld om OV/taxi-vervoer in te kopen gedurende de periode dat er nog geen regulier openbaar vervoer wordt aangeboden in VINEX-locaties. Door deze vorm van subsidiëring wordt de vraag naar OV/taxi-vervoer versterkt, hetgeen naar verwachting zal leiden tot klantgericht aanbod in een concurrentiële setting. Indien de experimenten met vraagsubsidiëring succesvol verlopen kan deze vorm van subsidiëring op bredere schaal worden toegepast.

**3.4 De ontwikkeling van het ondernemerschap****Kaderregeling voor projectondersteuning**

Met de kaderregeling 'Personenvervoer van deur tot deur en op maat' wil Verkeer en Waterstaat projecten met voorbeeldfunctie en uitstralingswerking ondersteunen. Het doel van de kaderregeling is door een efficiënter en effectiever gebruik van de verschillende vervoersmodaliteiten de bereikbaarheid te verbeteren. Door de ontwikkeling van personenvervoer van deur tot deur en op maat wordt een werkelijk alternatief geboden voor louter autogebruik.

**Introductie bereikbaarheidsnormering...**

Een belangrijk instrument in de oriëntatie op de wensen van de consument is de introductie van bereikbaarheidsnormering. Op dit moment wordt gewerkt met mobiliteitsnormen die beperkt zijn tot het hoofdwegennet en het openbaar vervoer en met name gericht op filekans. De bereikbaarheidsnorm drukt uit wat consumenten acceptabel vinden om de bestemming vanaf hun herkomst te bereiken. Dit kan worden uitgedrukt in reistijd, maar ook in compo-



**Actie 4: Stimuleringsprogramma**

In 1998 zal de kaderregeling 'Personenvervoer van deur tot deur en op maat' tot stand komen. Het doel van de kaderregeling is door een efficiënter en effectiever gebruik van de verschillende vervoersmodaliteiten de bereikbaarheid te verbeteren. De kaderregeling richt zich op het stimuleren van zowel de vraag, het aanbod als de inzet van technologie.

Binnen deze kaderregeling zal in 1998 het stimuleringsprogramma 'Ketenmobiliteit' in werking treden. Gedurende 4 jaar is een bedrag van fl. 3 miljoen per jaar beschikbaar voor het ondersteunen van initiatieven in diverse fasen:

- onderzoeks- en ontwikkelingsfase: initiatieven gericht op (haalbaarheids)onderzoek en ontwikkeling van nieuwe dienstverlening in het kader van ketenmobiliteit;
- pilotfase: initiatieven die nieuwe dienstverlening beproeven (praktijk-experimenten); en
- demonstratiefase: initiatieven die nieuwe dienstverlening op beperkte schaal toepassen.

De uitvoering van de regeling wordt verzorgd door NOVEM en Senter. Binnen het stimuleringsprogramma zal ook de koppeling worden gelegd tussen het mobiliteitsaanbod en de wijze waarop werkgevers en werknemers daarmee omgaan (arbeidsvoorwaarden). Een aantal werkgevers heeft zich bereid verklaard mee te werken.

De kaderregeling biedt ruimte voor andere stimuleringsregelingen in de toekomst. Daarmee kan Verkeer en Waterstaat specifieke ontwikkelingen in de markt voor (keten)mobiliteit tijdelijk een zetje in de rug geven.

nenten als prijs, comfort en gemak. De verschillende normen brengen de segmentering op de mobiliteitsmarkt tot uitdrukking. Wat de reiziger acceptabel vindt, hangt af van wat hij reëel acht en van de moeite die het kost om een concurrerende bestemming te bereiken (zie § 2.2).

**...als additionele kwaliteit van de  
bereikbaarheid**

Het denken in termen van bereikbaarheidsnormering maakt het mogelijk het belang van locatie-exploitanten bij *additionele kwaliteit van de bereikbaarheid* in het spel te brengen. Zij kunnen zelf -dan wel in samenwerking met de overheid- de financiering en exploitatie van hoogwaardig vervoer, al dan niet in combinatie met de vereiste infrastructuur, ter hand nemen. Bereikbaarheidsnormering is daarbij behulpzaam: de belanghebbende ondernemers kunnen boven op de door de overheid genormeerde basisvoorzieningen extra kwaliteit aanbieden, waarbij zij zelf de kosten dragen dan wel de kosten in rekening brengen bij de mobilist of de winkelier.



**Actie 5: Operationaliseren bereikbaarheidsnormering**

Op korte termijn zal Verkeer en Waterstaat de haalbaarheid onderzoeken van het concept bereikbaarheidsnormering. Hier ligt onder meer samenwerking voor de hand tussen V&W en de partners verenigd in Utrecht Centrum Plan (UCP). Het doel is om wensen van consumenten en mobilisten in beeld te brengen en te confronteren met de te verwachten reistijd en -kwaliteit. Dit op grond van de investeringen die de komende jaren in OV-, parkeer- en weginfrastructuur aldaar zullen gaan plaatsvinden.

**Actie 6: Economische verkenningen**

BOVAG onderzoekt - in samenwerking met Verkeer en Waterstaat - hoe dienstverlening rondom ketenmobiliteit en bereikbaarheid gestalte kan krijgen. Resultaat van dit onderzoek wordt eind 1998 verwacht. Deze samenwerking is een uitvloeisel van de Nota Milieu en Economie. Bij de Adviesdienst Verkeer en Vervoer van het ministerie van V&W komt een kennissteunpunt ketenmobiliteit. Dit steunpunt heeft onder andere als taak om op het brede terrein van ketenmobiliteit kennis te vergaren, ontwikkelingen in kaart te brengen, visies te toetsen en deze kennis toegankelijk te maken voor gebruikers, ondernemers en overheden. Dit kennissteunpunt krijgt eind 1998 vorm.

### 3.5 De ontwikkeling van (intermodale) infrastructuur en technologie

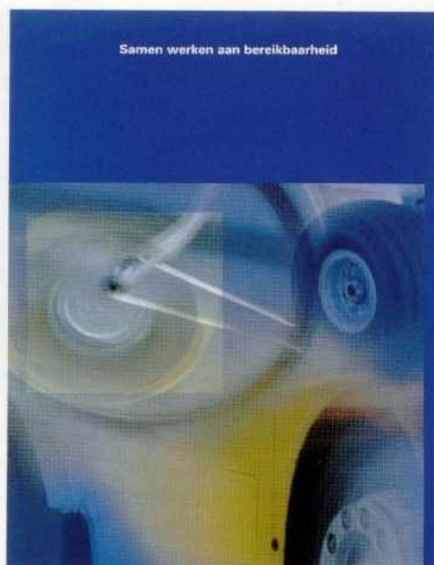
#### 3.5.1 De 'harde infrastructuur': van transferia naar serviceketens

##### Infrastructurele voorzieningen: het denken over 'transferia'...

Op dit moment worden transferia deels door het rijk gefinancierd, deels door gemeentelijke en/of provinciale overheden. Om binnen 3 jaar 10 transferia gereed te hebben, heeft het rijk f 40 miljoen ter beschikking gesteld. In het kader van de nota 'Samen werken aan bereikbaarheid' is dit bedrag verhoogd tot f 140 miljoen.

##### ...van civiel technisch en verkeerskundig...

De nieuwe generatie transferia vertegenwoordigt de 'state of the art' in *civiel-technisch denken*: overzichtelijkheid, openheid, toegankelijkheid en uitstraling tonen een hoog ambitieniveau. Het *verkeerskundig denken* over transferia heeft zich de afgelopen jaren sterk ontwikkeld in termen van bijvoorbeeld locatiekeuze, de samenhang met parkeerbeleid, de infrastructuurle en vervoersvoorzieningen ten behoeve van aan- en afvoer en de relatie met de geprognosticeerde vervoersvraag.

**...naar service gericht denken**

Maar pas in een *servicegericht* denken komen de (bereikbaarheids)wensen van de consument in beeld. Dit kan op twee wijzen tot ontwikkeling gebracht worden. Ten eerste door het opnemen van transferia binnen de dienstenketens van locatie-exploitanten (parkeren en aansluitend vervoer inbegrepen bij congres, winkelen of recreatie). Ten tweede door het bieden van gemaksdiensten op deze knooppunten zelf (supermarkt, benzinestation, stomerij of 'fast-food'). Daarmee wordt ingespeeld op de branchevervaging tussen 'leisure', 'retail' en horeca. Het biedt private partijen de ruimte tot investeringen en exploitatie.

**Actie 7: Dienstverlening op transferia**

Op korte termijn initieert Verkeer en Waterstaat overleg (in termen van het ontwikkelen van marketing-formules) over dienstverlening op transferia. Het overleg wordt gevoerd met een aantal grote partijen in de vastgoed-, retail- en horeca-sector. Het nieuwe transferium bij Leiden (A44) zal in samenwerking met een fast-food-keten tot stand komen.



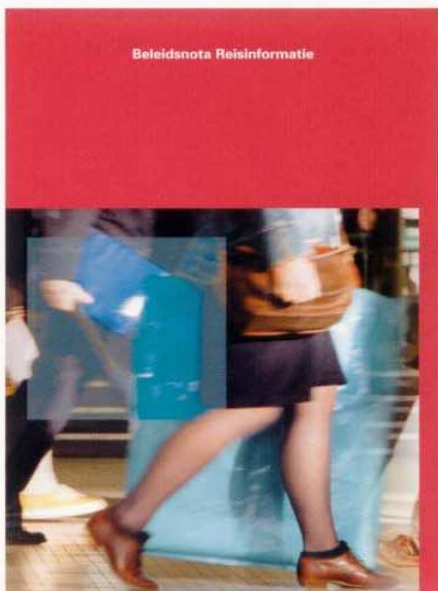
### 3.5.2 De 'zachte' infrastructuur: reisinformatie en telematica

#### Multimodale reisinformatie: de inspanningen van Verkeer en Waterstaat...

Goede reisinformatie maakt de vervoersmarkt overzichtelijk. Het maakt een bewuste modaliteitskeuze mogelijk, verlaagt de drempel voor het openbaar vervoer, en bevordert de verkeersveiligheid. In de *Nota Reisinformatie* stelt Verkeer en Waterstaat als doel te komen tot actuele en betrouwbare reisinformatie opdat reizigers voor aanvang van en tijdens de reis voortdurend hun keuze kunnen bepalen met betrekking tot tijd, route en vervoermiddelen. De inspanningen zijn gericht op de kwaliteit van reisinformatie door verbeteringen in de sfeer van inwinning, bewerking en distributie. Het recente Actieplan Reisinformatie geeft aan, met welke initiatieven Verkeer en Waterstaat de ontwikkeling van multimodale reisinformatie ondersteunt.

#### ...en die van de private partijen

Er zijn drie categorieën aanbieders van reisinformatie. Ten eerste: wegbeheerders en de aanbieders van vervoersdiensten: reisinformatie is voor hen *productinformatie*. Ten tweede: aanbieders van informatiediensten: reisinformatie is hun *product*. Ten derde: aanbieders van andersoortige diensten: reisinformatie is voor hen een *deelpduct*. Locatie-exploitanten (zoals winkelcentra, bedrijfsterreinen en attractieparken) zijn steeds meer gebaat bij goede informatie over hun bereikbaarheid. Verkeer en Waterstaat stelt onder bepaalde voorwaarden actuele basisgegevens om niet ter beschikking van distributeurs uit de private sfeer. Daarmee beoogt het een impuls te geven aan de marktontwikkeling.



**Actie 8: Actieplan Reisinformatie**

In 1998 zullen de volgende resultaten worden behaald:

- de introductie van RDS-TMC;
- de marktintroductie van actuele 'in-car' informatie in 1.000 voertuigen;
- de introductie van voertuiggebonden inwinning van verkeersinformatie op kleine schaal: 'Floating Car Data' (FCD);
- het operationeel worden van het Traffic Information Center (TIC);
- het voor de reiziger ter beschikking komen van Multimodale Reisinformatie (MRI);
- de start van diverse regionale proefprojecten; en
- de uitwerking van een verwijzingsstrategie voor transferia.

**Telematica en Verkeersmanagement**

Tenslotte zet het ministerie telematica in voor het (dynamisch) managen van het verkeer op het hoofdwegennet (zoals verwoord in de *Nota Telematica Verkeer en Vervoer III [1998 - 2003]*). De komende jaren zullen ook provinciale en stedelijke wegbeheerders vormen van dynamisch verkeersmanagement gaan implementeren. Door afstemming tussen wegbeheerders ontstaat zicht op *integraal dynamisch verkeersmanagement*. Daarbij is een uitgangspunt dat de wegbeheerder de weggebruiker diensten biedt op het gebied van adviezen over routes en reisalternatieven.

**Actie 9: Telematica voor dynamisch verkeersmanagement**

Een eerste stap naar integraal dynamisch verkeersmanagement is het creëren van een nieuwe functie binnen de regionale directies van Rijkswaterstaat: de verkeersmanager; deze is verantwoordelijk voor afspraken en procedures voor dynamisch verkeersmanagement, zowel binnen V&W als in samenwerking met de externe partijen, zoals de wegbeheerders van andere wegennetten, politie en hulpdiensten.

Tevens worden verkeerscentrales in werking gesteld, die in combinatie met de Traffic Information Centre (TIC) een sleutelrol gaan vervullen bij dynamisch verkeersmanagement. Iedere verkeerscentrale gaat één of meer regionale directies bedienen. In normale omstandigheden is dynamisch verkeersmanagement vooral gericht op de lokale en regionale verkeersafwikkeling op het Hoofdwegennet. In een aantal specifieke gevallen is landelijke coördinatie van de geleiding van verkeersstromen noodzakelijk. Daartoe wordt een landelijke verkeerscentrale in Utrecht ingericht.



