

# Transport en Logistiek

Weekblad voor het goederenvervoer

Jaargang 7 • Nummer 21  
27 mei 1999

Milieu

**Geluid blijft groot  
probleem in transport-  
sector**

Internationaal  
**NIWO bijeenkomst**

Eigen Rijder  
**Concurrent of collega**



**Logistiek  
Intelligente Transport Systemen**

• • • • •  
**Transport en Logistiek Nederland**



Bereikbaarheid concurrentiefactor

# Nieuwe winkelformules dwingen vervoerder tot bezinning op rol



**Bereikbaarheid is niet meer vanzelfsprekend. Mede daardoor, en door de komst van cybershops, zal het traditionele winkelconcept plaats maken voor geheel andere winkelformules. ECR zal met Intelligente Transport Systemen, die volop gebruik maken van telematica-technologie, opnieuw worden ingevuld. Cruciaal is dat**

**retailbedrijven de automobilist als klant zien en mobiliteits- en koopgedrag gaan integreren. Het goederenvervoer in het kielzog van de mobiele winkelende klant.**

**E**r staan veranderingen op til in de discipline stadsdistributie, op gang gebracht door het beschikbaar komen van nieuwe technologie, nieuwe bouwtechnieken, nieuwe vervoerconcepten en intelligente transportsystemen. Illustratief voor die veranderingen is het Utrechtse bereikbaarheidsproject UCP (Utrecht Centrum Partners). Partners zijn de gemeente, Koninklijke Jaarbeurs, NS Vastgoed en ABP-dochter WBN. Doel: in het centrum van Utrecht meer kantoren, een groter station, een uitgebreidere Jaarbeurs en een hoogwaardig Catharijne te realiseren. Niets minder dan een complete herinrichting. Andere, veelal op Ondergronds Logistiek Systeem (OLS) gerichte projecten worden voorbereid in Leiden, Tilburg en Arnhem-Nijmegen.

## Concurrentiefactor

De plannen voor een goede bereikbaarheid van de Utrechtse binnenstad concentreren zich op ondergronds bouwen. Ging de discussie aanvankelijk, althans, zo lang de definitieve samenwerkings-

overeenkomst nog niet was gesloten, over allerlei verkeerstechnische maatregelen voor het personenvervoer, nu is een en ander ambtelijk verder gelooft. De gemeente komt met een allesomvattend plan, inclusief hoogwaardig openbaar vervoer.

Volgens Daan van Egeraat, managing partner van Dynavision Management Consultancy, zijn conventionele oplossingen nu niet meer aan de orde, gegeven de ontwikkeling van de Leidse Rijn, die een verdubbeling van het reizigersaanbod en goederenstroom met zich mee zal brengen.

'Ik constateer dat bereikbaarheid langzamerhand een concurrentiefactor van betekenis is geworden. Daarmee komt een heel ander ondernemerschap in beeld, ondernemers voor wie bereikbaarheid geld mag kosten, zeker nu de overheid de zorg voor col-

lectieve bereikbaarheid aan anderen overlaat. Daardoor gaat bereikbaarheid zich als concurrentiefactor voordoen.'

## Nieuwe winkelformules

Er ontstaat een geheel nieuwe kijk op het hoogwaardig winkelcentrum. Winkelen wordt meer en meer een vorm van vrijetijdsbesteding en voor de ondernemer meer een marketingkanaal dan een goederevendistributiekanaal. De positie van de winkel is duidelijk. Het assortiment in de winkel en het assortiment dat via Internet verkrijgbaar is, zijn geheel verschillend van aard en mogen niet met elkaar concurreren: fun en run-goederen dienen te worden gescheiden. Dat leidt er toe dat distributieconcepten als Efficient Consumer Response (ECR) een andere betekenis krijgen. Het accent ligt dan niet meer op de bevoorrading van winkels maar van distributiecentra, bijvoorbeeld in de vorm van een transferium of servicepunt. De winkelbedrijven zullen, gegeven die andere bereikbaarheid, met extra diensten moeten komen. Bijvoorbeeld een boodschappenservice, waarbij gekochte goede-

**In de nieuwe bereikbaarheidsscenario's spelen de Automatically Guided Vehicles (AGV) als ideaal vervoermiddel in Ondergrondse Logistieke Systemen een belangrijke rol.**





ren bij de auto worden afgeleverd; een loyaliteitskaart kan hierbij een stimulerende rol spelen. Of het ontwikkelen van winkels zoals de Kijkshopformule, waarbij de goederen al op het servicepunt aan de rand van de stad aanwezig zijn. Op het moment dat de winkelier geen voorraad meer heeft, krijgt hij een groter winkeloppervlak tot zijn beschikking en meer schapruimte. Dat leidt tot kostenbesparingen die noodzakelijk zijn voor het ontwikkelen van zijn nieuwe winkelconcept. De bevoorrading van deze winkels gaat uit unieke producten bestaan.

Cruciaal in de discussie over de vraag welk serviceniveau de Utrechtse binnenstad moet bieden, zijn de volgende punten:

- hoe snel moeten de goederen ter plekke zijn;
- om welke goederen gaat het;
- hoe snel kan de klant bij de Jaarbeurs zijn;
- waar stemmen we de capaciteit van goederen- en personenvervoer op af.

#### Transferia

De partijen in UCP hebben inmiddels het transferiumconcept omarmd, maar dan niet het transferium als verkeerskundige voorziening maar als servicepunt. Hoogwaardig vervoer tussen transferium en stadscentrum moet een comfortniveau bieden, vergelijkbaar met dat van de auto. Daar kan zelfs een loyaliteitsprogramma, een vorm van mobiliteitsmanagement, aan worden gekoppeld. Het aantal parkeerplaatsen in de binnenstad kan daardoor worden verminderd. Maar het gaat natuurlijk niet alleen om de bereikbaarheid van de voordeur maar ook om de achterdeur van winkels. Het goederenvervoer wordt in dit concept op een aantal manieren ingezet. Distributiecentra zijn een oplossing, maar partijen worden pas echt over de streep getrokken als de functie van het distributiecentrum wordt gecombineerd met een transferium als servicepunt. Als zo'n transferium niet alleen een overstappunt is maar ook een overslagpunt ontstaat een brede exploitatiebasis die voor private investeerders interessant is: gewin, gemak en genot voor de klant, gebouwd op de Kijkshopformule en de boodschapservice.

Hierbij speelt overigens dat het beleid van VROM er op is gericht de typische binnenstadfuncties voor het stadscentrum te behouden en niet naar de rand van de stad te migreren.

#### ITS

Daan van Egeraat: 'Een haalbaar exploitatieniveau is slechts te realiseren als personen- en goederenvervoer op elkaar worden gelegd, juist ook voor de verbinding tussen transferia en binnenstad.



Heel belangrijk is dat de overheid in deze visie meegaat, oude concepten loslaat en zelfs bereid is mee te financieren. Intelligente transportsystemen (ITS) zijn in Nederland echter onveranderlijk een speelbal van technologie, ondernemerschap, beleid en overheid, en concrete vraag. 'Bij OLS zien we aannemers, tunnelbouwers, caissonbouwers en boorbedrijven als de aanbieders van kennis en technologie optreden. De overheid op haar beurt moet markt en ruimte geven om aan belanghebbende partijen de mogelijkheid te geven met oplossingen te komen. Locatie-exploitanten brengen het ondernemerschap in, omdat het deelaspect bereikbaarheid nadrukkelijk aanwezig is. Bereikbaarheid is schaars en dus een zaak voor ondernemers. We zien al dat zee- en luchthavens bereid zijn te betalen voor bereikbaarheidsvoorzieningen boven het basisniveau dat de overheid wil leveren.

#### Schandaal van de technologie

Telematica vervult in het transportsysteem, zoals dat in de Utrechtse binnenstad werkelijkheid zou kunnen worden, een essentiële rol.

'Het is belangrijk dat we het, sprekend over bereikbaarheid, niet hebben over een verkeerskundig onderwerp maar over een marketing issue', zegt Daan van Egeraat. 'We hebben het niet over verkeersstromen maar over klanten. Bedrijven zijn gedwongen de klant niet alleen te leren kennen in zijn koopgedrag, maar ook in zijn mobiliteitsgedrag. Als we aan zijn koopgedrag loyaliteitsprogramma's kunnen hangen, kan dat zeker met zijn mobiliteitsgedrag. De kern is dat we de automobilist als klant zien, en zijn mobiliteits- en koopgedrag in aanbiedingen gaan integreren.'

Bereikbaarheid als deelproduct van winkelcentra, recreatieparken en luchthavens, kortom, van alle partijen die be-

Daan van Egeraat: 'Een haalbaar exploitatieniveau van intelligente transportsystemen die binnensteden ontsluiten, is slechts te realiseren als personen- en goederenvervoer op elkaar worden gelegd.

reikbaar moeten zijn. Maar telematica heeft op dit moment niet echt de wind in de zeilen.

'Als we het hebben over telematica, dan lijkt zich steeds nadrukkelijker het beeld op te dringen van een groeiende kloof tussen hetgeen technisch mogelijk is en wat daarvan feitelijk wordt gebruikt. Toch zijn al aanzienlijke bedragen geïnvesteerd in de ontwikkeling van telematica. Dat geldt zowel op nationaal als op communautair niveau en zowel voor de publieke als de private sector.'

'Het schandaal van de technologie bestaat uit het vooralsnog geringe maatschappelijk rendement door invoering op hetgeen technisch mogelijk is en de daarvoor tot op heden gemaakte maatschappelijke kosten voor ontwikkeling ervan.'

'Daarbij komt dat het tempo waarmee in de verkeer- en vervoersector telematica-toepassingen zijn ingevoerd achter is gebleven bij de oorspronkelijke verwachtingen. En dat terwijl steeds meer partijen zich bewust zijn van de positieve bijdrage van telematica aan de bereikbaarheid van steden en economische centra. Aan efficiënter gebruik van de infrastructuur, de concurrentiepositie van de Nederlandse transport- en distributiesector en aan de kwaliteit van het openbaar vervoer.'

*Dr. Daan H. van Egeraat is managing partner van Dynavision Management Consultancy en is gepromoveerd op 'Een Herculese opgave', de implementatie van telematica in de verkeer- en vervoersector als inter-organisatorisch veranderingsproces. ■*

ITS in Europe, het grote congres en de dito tentoonstelling, wordt van 14 tot 17 juni aanstaande in de Amsterdamse RAI gehouden. Het congres bevat vijf showcases, zoals de goederenafhandeling in Rotterdam en vier technische bezoeken, onder meer aan ECT en CTT waar automatisch geleide voertuigen worden ingezet. Daarnaast zijn er talloze presentaties over een veelheid van onderwerpen: GSM, people movers, Ondergrondse Logistieke Systemen, elektronische voertuig identificatie, navigatiesystemen en het inwinnen van verkeersinformatie. Inlichtingen website: [www.ertico.com](http://www.ertico.com).

