

De klant centraal

Bereikbaarheids

in

Het begrip bereikbaarheid staat steeds meer in de belangstelling. Soms noodgedwongen, want lang niet iedereen weet wat hij met het begrip aan moet, maar men moet er al wel mee aan de slag. Overeenstemming over de exacte definitie van bereikbaarheid, of sterker nog, over het bereikbaarheidsprofiel, is er nog niet. Er wordt wel naar gezocht.

Daan van Egeraat
DynaVision

Eén van de kernwoorden van het beleid van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat is van oudsher mobiliteit. Het begrip mobiliteit maakt de laatste tijd echter steeds meer ruimte voor het begrip bereikbaarheid en het daaraan gekoppelde concept bereikbaarheidsprofiel. Onlangs moesten decentrale overheden hun bereikbaarheidsprofiel inleveren bij de minister van Verkeer en Waterstaat, zonder dat exact duidelijk is wat hieronder wordt verstaan. De komende maanden, zo niet jaren, staan daarom ook in het teken van de exacte invulling en de consequenties van het werken met profielen. Wat wel duidelijk is, is dat de invulling van het begrip bereikbaarheid en het bereikbaarheidsprofiel inhoudelijk nog in ontwikkeling is.

Bereikbaarheid is niet hetzelfde als mobiliteit, hoewel deze twee begrippen regelmatig door elkaar worden gebruikt. Jarenlang is met het begrip mobiliteit gewerkt, en er zijn dus veel cijfers over beschikbaar. Er zijn bijvoorbeeld zeer veel gegevens over congestie: fileomvang en -zwaarte. Het NVVP biedt zelfs prognoses omtrent trajectsnellheden op het hoofdwegennet in de verre toekomst. Zulke cijfers zijn er ook - zij het in mindere mate - over de stedelijke wegnetten.

Wegbeheerders verzamelen immers cijfers die betrekking hebben op de realisering van wat zij hun 'bereikbaarheidsnorm' noemen, of die nu wordt uitgedrukt in termen van congestiekans of trajectsnellheid. Die normen zijn eigenlijk niet meer dan presta-

tie-indicatoren van verkeer- en vervoernetwerken. Nadeel is echter dat al die cijfers op zich niet veel zeggen over de bereikbaarheid van een specifieke bestemming, maar meer actuele informatie geven over het traject tussen herkomst en een serie bestemmingen.

Bereikbaarheid geeft de mogelijkheid aan dat iemand iets bereikt. Het gaat over de bereikbaarheid van een bestemming. Er kan sprake zijn van een goede of slechte bereikbaarheid, wat direct consequenties heeft voor de bestemming.

Stedenbouwkundig • Het begrip bereikbaarheidsprofiel is nieuw. Het geeft aan dat het gaat om de bereikbaarheid van 'iets', van een 'locatie', en het impliceert dat de bereikbaarheid van zo'n locatie niet simpel, enkelvoudig, eenduidig is, maar dat het een complex, samengesteld fenomeen is.

Bij de ontwikkeling of beheer van een locatie wordt tot nu toe echter op vrij summier wijze gekeken naar de bereikbaarheid. Veelal gebeurt dit in stedenbouwkundige of in verkeerskundige termen. Het doel om zoveel mogelijk klanten naar die locatie te trekken, wordt buiten beschouwing gelaten.

Vanuit stedenbouwkundige invalshoek gaat men uit van het idee dat een locatie mooi of aantrekkelijk moet zijn. De bereikbaarheidsnorm wordt teruggebracht tot de noodzakelijke ruimte voor parkeren, die weer is gekoppeld aan het ABC-locatiebeleid. Aandacht voor een analyse tussen



profiel ontwikkeling

zie ook second opinion





Vanuit stedenbouwkundige invalshoek gaat men uit van het idee dat een locatie aantrekkelijk moet zijn. De bereikbaarheidsnorm wordt teruggebracht tot de noodzakelijke ruimte voor parkeren.

functionele invulling van de bestemmingslocatie enerzijds en (prognose van) vervoersvraag anderzijds ontbreekt vrijwel geheel. Dit kan tot gevolg hebben dat de beoogde hoogwaardigheid van locaties niet blijkt te corresponderen met de noodzakelijke hoogwaardige vervoersontsluiting. Een voorbeeld hiervan is het Utrecht Centrum Project.

Een andere invalshoek is de verkeerskundige. Deze invalshoek krijgt bij de ontwikkeling van locaties wel de nodige aandacht, maar het grote nadeel hiervan is dat de verkeerskundige aspecten autonoom worden behandeld. Er wordt uitgegaan van bestaande gedragspatronen van de klant en er wordt gerekend met modellen. Hierbij kijkt men onder meer naar normen, die men zoveel mogelijk probeert te optimaliseren, zoals een congestiekans, traject-snelheid (60 km/uur HWN) en frequentie van verbindingen (openbaar vervoer). Er wordt echter geen rekening gehouden met de positie van de consument en welke criteria die stelt aan de bereikbaarheid van een locatie.

Dienstverlening • Heel anders van karakter is de invalshoek dienstverlening. Vanuit deze invalshoek wordt wel bekeken of de bereikbaarheid van een locatie aantrekke-

lijk is vanuit een klant. De klemmende vraag daarbij is: zal de beoogde stedenbouw- en verkeerskundige hoogwaardigheid bij de klant ook inderdaad leiden tot tevredenheid - en daarmee tot de vereiste aantallen bezoeken en de daaraan verbonden omzet?

Vooraf private partijen, de zogeheten locatie-exploitanten (van bijvoorbeeld winkelcentra, congres- en kantorencomplexen, recreatieparken, enzovoort) willen deze vraag positief beantwoord zien. Hoewel het bereikbaar houden van hun locatie niet tot hun kernactiviteit behoort, is de klantloyaliteit voor de exploitant wel van het grootste belang. Het gaat om de aantrekkelijkheid van het product of de dienst die hij of zij op de bestemming aanbiedt. Wanneer voor dit product een verplaatsing nodig is, maakt die deel uit van de aantrekkelijkheid van het product als geheel, of het nu gaat om funshoppings, congresbezoek of runshoppings.

Daarmee komt feitelijk de marketing van locatie-exploitanten in beeld. Uitgaande van dit marketingperspectief komen vragen aan de orde als: wie is de klant, wat zijn de wensen en de eisen van de klant, hoe kan de klant worden overgehaald naar de locatie te komen en tot welk segment hoort de klant? Hierbij gaat het dus niet

meer om de klanten van vervoersbedrijven, zoals in de verkeerskundige invalshoek bijvoorbeeld wel het geval zou zijn, maar om de segmentatie van de locatie-exploitanten zelf.

Tot nu toe blijft bij de ontwikkeling en het beheer van een locatie het dienstenperspectief dus vrijwel geheel buiten beeld, terwijl wel vanuit een stedenbouwkundige en verkeerskundige invalshoek naar een locatie wordt gekeken. Gaat er echter steeds meer worden gewerkt met bereikbaarheid en bereikbaarheidsprofielen, dan kan bij locatie-ontwikkeling en beheer het dienstenperspectief geen sluitpost meer zijn. Het moet eerder een uitgangspunt zijn. Dit betekent concreet dat er een nieuw perspectief moet worden toegevoegd en dat er tevens sprake moet zijn van een omkering van het perspectief.

Gezichtspunten • Komt rond het begrip bereikbaarheid 'dienstverlening' centraal te staan, dan komen er twee nieuwe partijen bij: de klant en de locatie-exploitant. Voor de klant spelen andere overwegingen een rol dan voor de locatie-exploitant. De klant kan om verschillende redenen naar de locatie toegaan. Dit kan zijn vanwege werk, winkelen of recreatie. De eisen die mensen stellen aan hun verplaatsing is

veelal afhankelijk van het reismotief. Iemand die op zaterdag gezellig gaat winkelen stelt andere eisen dan iemand die dagelijks naar het werk reist. Tot nu toe is nog vrijwel geen onderzoek gedaan naar de eisen die een klant stelt aan de bereikbaarheid van een plek en hoe zwaar de bereikbaarheid meetelt in de keuzes van een klant. Als hierover meer bekend is, kan een exploitant hier beter op in spelen. Voor een exploitant wordt kennis over deze afwegingen van de klant met name interessant als bereikbaarheid écht schaars wordt. Marketeers van bestemmingslocaties kunnen de bereikbaarheid van de locatie dan gaan gebruiken om hun positie naar de klant toe te versterken. Bereikbaarheid wordt nu een deelproduct, en daarmee een nieuw concurrentiewapen. De koopkrachtige 'funshopper' wordt gelokt met een probleemloze bereikbaarheid, inclusief boodschappenservice, een gereserveerde parkeerplaats en valet-parking.

BKM • Hoe kan een locatie-exploitant gestructureerd omgaan met deze wirwar aan nieuwe invalshoeken? En in welke verhouding staan die invalshoeken eigenlijk tot elkaar? Om hierover duidelijkheid te krijgen, is een bereikbaarheids-kwaliteitsmodel (BKM) ontwikkeld. Het BKM speelt een belangrijke rol bij het in beeld krijgen van een bereikbaarheidsprofiel van een bepaalde locatie. Het model, dat nog verder is uit te bouwen, geeft inzicht in een zestal aspecten:

1. Welke rol speelt beeldvorming rond bereikbaarheid? Belangrijk hierbij is de vraag in welke mate de beeldvorming afwijkt van de werkelijkheid. Indien de beeldvorming achterblijft bij de realiteit, kan de beleefde bereikbaarheidskwaliteit relatief goedkoop worden verbeterd. In plaats van het aanleggen of uitbreiden van infrastructuur kan die beeldvorming door middel van communicatie en voorlichting worden bijgesteld.
2. Welke bereikbaarheidskwaliteit is nodig om locaties te kunnen (blijven) exploiteren? Met andere woorden: hoeveel bezoeken per dag/week/jaar zijn voor de locatie-exploitanten noodzakelijk? Hieraan gekoppeld is het van belang te weten welke bereikbaarheidskwaliteit de overheid biedt. Is de ontsluitingscapaciteit en -kwaliteit voldoende om in de behoefte te voorzien?
3. Die vergelijking kan worden gemaakt voor nu, maar ook voor toekomstige situaties, hetzij voor de beoogde eind-situatie, hetzij voor de bouwperiode die daaraan voorafgaat.

Bereikbaarheidsprofiel samenhang perspectieven:

	Stedenbouwkundig / RO	Verkeerskundig	Dienstverlening
Aspect	Bereikbaarheidsbehoefte	Bereikbaarheidskwaliteit	Verzorgingsgebied
Maat	Noodzakelijk # bezoeken	Mogelijk # bezoeken	Verwacht # bezoeken
Eenheid	# bezoeken / m ² / jaar	# bezoeken / jaar	# bezoeken en omzet / jaar
Analyse	Funcities, klant-segmentering	Reistijd, -kosten, comfort, uitstoot, veiligheid	Demografie, klantwensen

De drie invalshoeken van waaruit naar een bestemming kan worden gekeken (stedenbouwkundig, verkeerskundig en dienstverlening) kunnen worden gekoppeld aan vier niveau's: het bereikbaarheidsaspect, de maat, de eenheid en het aangrijpingspunt voor de analyse van het bereikbaarheidsprofiel.

4. Hoe zit het met de bereikbaarheid van concurrerende bestemmingen? Slechte bereikbaarheid hoeft commercieel geen probleem op te leveren, wanneer de bereikbaarheid van de concurrentie ook slecht is. Een complicatie hierbij is dat de concurrentie per segment zal verschillen. Voor eenzelfde bestemming kan de bereikbaarheid voor het recreatieve segment anders uitvallen dan voor het werksegment.
5. Welke rol speelt bereikbaarheid überhaupt binnen de aantrekkelijkheid van een bestemming? Slechte bereikbaarheid hoeft immers voor de klant geen pro-

bleem te zijn wanneer die wordt gecompenseerd door een hoge aantrekkelijkheid. Ook bij dit onderdeel geldt dat dit per segment kan verschillen.

6. Zijn private partijen (de locatie-exploitanten) bereid te investeren in bereikbaarheid? Dit zullen zij alleen doen als het hun meer oplevert dan kost. De vraag kan dan worden gesteld of er kosteneffectief in bereikbaarheid kan worden geïnvesteerd. Dit aspect heeft alles te maken met het onderscheid tussen 'collectieve' en 'extra' bereikbaarheidskwaliteit.



Als bereikbaarheid écht schaars is, wordt voor een exploitant kennis over welke eisen een klant stelt aan de bereikbaarheid van een plek en hoe zwaar de bereikbaarheid meetelt in de keuzes van een klant, interessant.



De bereikbaarheid van Hoog Catharijne is vooral voor de automobilist niet goed.

Bereikbaarheid concurrentiewapen voor UCP

Een voorbeeld van een bestemmingslocatie met schaarse bereikbaarheid is het Utrechtse Hoog Catharijne. De betrokken partijen zijn Jaarbeurs, WBN (Winkel Beheer Nederland), NS-Vastgoed en gemeente Utrecht. Tot voor kort waren zij verenigd in het Utrecht Centrum Project (UCP). De private partijen zijn bereikbaarheid als nieuwe concurrentiefactor gaan beschouwen. DynaVision heeft voor de UCP-partners een nieuwe benaderingswijze voor bereikbaarheid ontwikkeld. Daarbij ligt de nadruk op bereikbaarheid als concurrentiewapen.

In deze nieuwe benaderingswijze staat niet parkeren of infrastructuur, maar de klant centraal. In Utrecht zijn de bereikbaarheidsnormen van klant(groep)en in kaart gebracht. De bereikbaarheidskwaliteit die de overheid in 2010 biedt is niet goed genoeg voor de beoogde vastgoedexploitatie. Alle partners komen bezoekers en omzet tekort. Maar ook is een aantal maatregelen doorgerekend om 'extra bereikbaarheidskwaliteit' te bieden. Het blijkt dat investeringen in dienstverlening veel kosteneffectiever kunnen zijn dan extra investeringen in infrastructuur. Te denken valt aan het bieden van dynamische reisinformatie in de winkeltraverse en op de beursvloer. Indien er congestie is, kan de klant bijvoorbeeld overwegen langer te blijven. Dienstverlening kan ook worden geboden door het oprichten van boodschappen-diensten en aan het beïnvloeden van de beleving van klanten. Voorts kan worden gewerkt aan hoogwaardig openbaar vervoer, waaronder People Movers, of aan de private exploitatie van overstappunten.

Kwaliteit • Het NVVP spreekt van 'collectieve' en 'extra' bereikbaarheidskwaliteit. De 'collectieve bereikbaarheidskwaliteit' wordt bepaald door het totaal van de infrastructurale en openbaarvervoervoorzieningen rond een locatie. De bereikbaarheid van een locatie wordt onder meer gevormd door een optelsom van deze voorzieningen, waarvoor meerdere

bestuurslagen van de overheid verantwoordelijk zijn. Dit zorgt gelijk al voor een aantal problemen.

Elke overheidslaag hanteert haar eigen bereikbaarheidsnorm. En vooral nu er vanuit het Rijk zoveel nadruk is komen te liggen op decentralisatie, probeert elke bestuurslaag voor zichzelf een zo optimaal mogelijk bereikbaarheidsprofiel samen te

stellen. Dit houdt in dat op dezelfde plaatsen afwegingen verschillend kunnen uitpakken. De bereikbaarheidsnorm per overheidslaag kan er wel erg goed uitzien, maar de vraag is hoe de kwaliteit als geheel uitpakt.

Nergens komt deze zorg klemmender naar voren dan bij de - meest private - locatie-exploitanten. Voor hen is het niet interessant te weten hoe de verschillende overheidslagen met hun taak omgaan. Voor hen is echter wel het uiteindelijke resultaat van de bereikbaarheidskwaliteit van hun locatie van groot belang. Die is immers medebepalend voor hun concurrentiepositie.

PPS • Is de collectieve bereikbaarheidskwaliteit onvoldoende, dan leggen private partijen traditioneel een claim bij de overheid. De overheid zoekt zelf ook steeds meer samenwerking met private partijen, omdat ze niet meer in staat is de bereikbaarheid tot het gewenste niveau te garanderen. Het Rijk is in verband met betere bereikbaarheid al geruime tijd in onderhandeling met partijen die in het PPS (publiek-private samenwerking)-debat de toon aangeven: banken en aannemers. Opvallend is echter dat het in deze onderhandelingen niet zozeer gaat om de bereikbaarheid, maar om investeringen in infrastructuur. Uit enkele praktijkvoorbeelden, waaronder het Utrecht-Centrum Project (UCP), blijkt nu juist dat investeringen in infrastructuur

voor private locatie-exploitanten niet kosteneffectief zijn.

Het zou beter zijn een nieuwe invulling te geven aan het PPS-debat, die veel meer is georganiseerd rondom het thema bereikbaarheid. Dit betekent dat aanleg van infrastructuur alleen niet voldoende is. Veel meer moet worden gekeken naar diensten gericht op de vraag vanuit de markt. Waar heeft men behoefte aan en welke wensen en eisen heeft men op het gebied van bereikbaarheid? In hoeverre kan worden tegemoetgekomen aan die wensen en eisen en welke concrete maatregelen zijn hiervoor nodig?

Private partijen zullen hier alleen op willen inspringen als ze meer klanten of een hogere omzet kunnen verwachten. Om dit te toetsen, kan gebruik worden gemaakt van het BKM. Met name de laatste drie stappen van dit model, waarin wordt ingezoomd op de bereikbaarheid van concurrerende bestemmingen, op de vraag in welke mate bereikbaarheid een rol speelt binnen de aantrekkelijkheid van een bestemming en in hoeverre kosteneffectief in bereik-

baarheid kan worden geïnvesteerd, spelen hierbij een grote rol.

In het kader van het UCP-project is onder meer onderzocht wat de klant precies wil met betrekking tot bereikbaarheid. Een belangrijk resultaat is dat het aanbrengen van een segmentering in de totale bezoekersgroep een zeer waardevolle stap blijkt te zijn in 'kosteneffectieve bereikbaarheidsoplossingen'. Dit komt omdat de verschillende segmenten (winkel-, werk en evenementensegment) verschillende waarдерingen en wensen hebben ten aanzien van de diverse factoren van bereikbaarheid. Een ander belangrijk resultaat van het onderzoek is dat er nog veel winst valt te boeken met niet-infrastructurele maatregelen, zoals informatie- en communicatiemaatregelen.

Net als met het UCP-project zijn ook andere bestemmingen met het (uitgebreide) BKM in kaart te brengen. Op die manier kunnen bestemmingen met elkaar worden vergeleken en kunnen locatie-exploitanten bepalen of en hoe zij de bereikbaarheid als concurrentiewapen in willen zetten.

Kortweg

- Het begrip 'bereikbaarheid' en het daaraan gekoppelde 'bereikbaarheidsprofiel' wordt steeds meer een kernwoord in het beleid van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat. De discussie over de exacte invulling van deze begrippen is nog in volle gang.
- Bij het opstellen van een bereikbaarheidsprofiel is het van belang te kijken naar de aantrekkelijkheid van een locatie vanuit het gezichtspunt van de klant. Dit vormt een nieuw perspectief, naast een stedenbouwkundige en verkeerskundige invalshoek.
- Bereikbaarheid van een locatie kan als concurrentiewapen worden gebruikt.
- Locatie-exploitanten zijn alleen bereid te investeren in bereikbaarheid als dit kosteneffectief is. Investeren in infrastructuur is dit lang niet altijd, het uitbreiden van diensten wél.



Gemeente Raalte
Zwolsestraat 16

Postbus 140,
8100 AC Raalte

Telefoon: (0572) 34 77 99
Telefax: (0572) 35 51 11

De gemeente Raalte is een dynamische, boeiende en bloeiende gemeente in het westelijk gedeelte van de provincie Overijssel. Een bruisend verenigingsleven, een florerende economie en een grote samenhang tussen de bevolking zijn slechts enkele kenmerken van deze groene gemeente. Raalte telt ruim 36.000 inwoners. De gemeente is per 1-1-2001 gefuseerd met de gemeente Heino en bestaat uit de kernen Raalte-dorp, Broekland, Heeten, Heino, Laag Zuthem, Lierderholthuis, Luttenberg, Mariënheem en Nieuw Heeten. De gemeentelijke organisatie bestaat nu uit 11 afdelingen. Bij de afdeling Verkeer en Infrastructuur is plaats voor een

BELEIDSMEDEWERKER VERKEER EN VERVOER (M/V), (in algemene dienst voor 36uren per week)

Functie-informatie

U onderzoekt en vertaalt ontwikkelingen met betrekking tot verkeer, verkeersveiligheid en vervoer in beleidsvoorstellen. U beoordeelt de effectiviteit van het bestaand beleid en draagt oplossingen aan bij problemen bij het realiseren van het gemeentelijk verkeer- en vervoersbeleid. U verricht inventarisaties en studies ten behoeve van de verschillende verkeersbeleidsplannen. U maakt uitvoeringsplannen en -programma's, levert (financiële) gegevens aan en bewaakt de aan u beschikbaar gestelde kredieten. U neemt deel aan overlegverbanden (intern en extern), en ziet toe op de diensten die

door externe adviseurs aan de gemeenten worden geleverd, met betrekking tot het vakgebied verkeer en vervoer.

Functie-eisen

- Een afgeronde relevante technische opleiding op HBO-niveau.
- Relevante werkervaring in een soortgelijke functie, inclusief projectmatig werken.

Arbeidsvoorwaarden

De collectieve arbeidsvoorwaardenregeling voor de sector gemeenten is van toepassing. In aanvulling hierop biedt de gemeente Raalte u aantrekkelijke secundaire arbeids-

voorwaarden een prima werkplek en een prettige collegiale werksfeer. De functie is structureel. De hoogte van uw salaris is mede afhankelijk van uw opleiding en ervaring en bedraagt minimaal f.3.887,- en maximaal f.6.393,- bruto per maand (functieniveau 9) bij een inzet gedurende 36 uren per week.

Een assessment kan deel uitmaken van de selectieprocedure.

Informatie en sollicitatie.

Meer informatie over deze functie kan uw worden verstrekt door het hoofd van de afdeling Verkeer en Infrastructuur, de heer W. van der Hul, telefoon 0572-398160.

Uw sollicitatie naar deze functie kunt u tot 16 maart 2001 per brief, met curriculum vitae, of per E-mail (gemraal1@introweg.nl) richten aan het college van burgemeester en wethouders van de gemeente Raalte, Postbus 140, 8100 AC RAALTE. Vermeld in de linkerhoek van uw envelop het vacaturenummer 3.30.03.

Personen die tot de doelgroep behoren van de wet Samen worden nadrukkelijk uitgenodigd te solliciteren.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.

Vacature

De klant centraal

Bereikbaarheidsprofiel in ontwikkeling

(zie ook second opinion)

Het huidige bereikbaarheidsprofiel voor vervoer moet in de toekomst, onder voorwaarde, wat lang niet iedereen weet, nog niet het huidige profiel, maar een nieuw en al dan niet van de weg. Overeenkomstig een de eerste indicatie van bereikbaarheid, of anderszins, moet het bereikbaarheidsprofiel, in de weg naar de wereld van vervoer.

Staan van Nederland
in de toekomst

De vier landsdelen van Nederland zijn in de toekomst van elkaar afhankelijk. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen.

De vier landsdelen van Nederland zijn in de toekomst van elkaar afhankelijk. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen. Het is niet alleen de infrastructuur, maar ook de mensen die erop zijn, die de toekomst van Nederland zullen bepalen.



Second Opinion

Naar aanleiding van het artikel 'Bereikbaarheidsprofiel in ontwikkeling' formuleerde de redactie de stelling 'De klant moet centraal staan bij het opstellen van een bereikbaarheidsprofiel'. We vroegen mevrouw C. Glasbergen, senior adviseur mobiliteit van het Interprovinciaal Overleg (IPO), om een reactie.

Kansen voor de overheid

Wat is een bereikbaarheidsprofiel? Op dit moment begint het iets weg te krijgen van een containerbegrip. Het zegt iets over wat bereikbaarheid is of zou moeten zijn. Maar dan. Bereikbaarheid is een breed begrip en de schaal waarop het speelt varieert van landsdelig tot gemeente, winkellootatie of ziekenhuis, de invalshoek van gebruikers tot slachtoffers (verkeersslachtoffers, mensen die hinder hebben van verkeerslawaaai etcetera). En dan heb ik het nog niet over een tijdhorizon en al helemaal niet over de meer specifieke doelen die je met een bepaalde opzet van zo'n profiel kunt dienen.

De vier landsdelen hebben met minister Netelenbos afgesproken 1 februari 2001 het bereikbaarheidsprofiel van hun landsdeel in te dienen. Dit bereik-

baarheidsprofiel moet behulpzaam zijn bij de landsdelige uitwerking van het NVVP en de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening. Tevens moet het verdieping geven aan de claims die Verkeer en Waterstaat voor regionale projecten indient voor de ICES-gelden. Verder vormt het de basis voor regiocontracten tussen landsdelen en Rijk, en voor PVVP/RVVP's (provinciale- en regionale verkeer- en vervoersplannen). Dit betekent dat de landsdelige bereikbaarheidsprofielen een andere scope hebben dan het UCP-profiel in het artikel van Van Egeraat. Gaat het bij UCP om de bereikbaarheid van de betreffende winkel/kantoorlocatie, bij de landsdelige profielen ligt behalve op de bereikbaarheid van een stevig accent op de bereikbaarheid binnen een gebied. Daarbij wordt uitdrukkelijk de verbinding

gemaakt met de bestaande inrichting van het gebied, de te maken ruimtelijk-economische keuzen en de invloed daarvan op de mobiliteit en vice versa. De aard van een gebied en de te maken ruimtelijk-economische keuzen zijn per gebied verschillend. Daarmee verschillen ook de gebruikerswensen, wat consequenties heeft voor de kwaliteitseisen die aan de bereikbaarheid worden gesteld. Bovendien worden naast kwaliteitseisen voor bereikbaarheid ook eisen gesteld aan een betere veiligheid en leefbaarheid van een gebied. Regionale invulling van het NVVP met de toepassing van landelijk kwaliteitseisen geeft geen zicht op de werkelijke problemen. Het IPO heeft daarom TNO/Inro gevraagd een aantal kwaliteitscriteria te ontwikkelen die aansluiten bij de belangrijkste

regionale behoeften. Dit zijn, zoals Van Egeraat het beschrijft, veelal prestatie-indicatoren van verkeer- en vervoernetwerken. Ook achter die prestatie-indicatoren liggen keuzes die aansluiten bij behoeften. Voor natuurgebieden bijvoorbeeld kan moeilijke bereikbaarheid een kwaliteit zijn. Ook kan het een keuze zijn om met het onderliggend wegnnet zo snel mogelijk aan te sluiten op het hoofdwegennet, omdat dit bevorderlijk is voor veiligheid en ontsnippering. Als door omrijden langere reistijden ontstaan, kan dat worden verbeterd door hogere gemiddelde rijsnelheden. Zestig km/uur is dan wat weinig. De keus voor bijvoorbeeld een goed en snel openbaar vervoer moet leefbaarheid bij ruimtegebrek bevorderen. Desalniettemin ligt in de lands-

delige bereikbaarheidsprofielen, door de rol die zij op dit moment in het NVVP-proces spelen, het accent op de aanbodzijde en niet op de vraagzijde. Dat is gegeven de functie ervan mijns inziens terecht.

Wat beide soorten bereikbaarheidsprofielen gemeen hebben, is dat inzicht in knelpunten ontstaat. Dit gebeurt aan

de hand van kwaliteitscriteria voor de bereikbaarheid, de confrontatie tussen aanwezige en geplande voorzieningen en verwachte mobiliteitsontwikkelingen. Opvallend in de analyse van de bereikbaarheid van het UCP-project is dat knelpunten worden blootgelegd met betrekking tot de benodigde/verwachte klandizie en de manier waarop die geacht

wordt te komen. Een dergelijke analyse zou moeten gebeuren bij de ontwikkeling van elke locatie.

Een andere sterke kant van de analyse is de brede behoeftepeiling van klanten en het scala aan mogelijkheden die bijdragen aan een oplossing. Hierdoor wordt duidelijk dat vraagsturing in veel gevallen een belangrijke bijdrage kan

leveren en dat infrastructuur lang niet altijd de enige, de beste, of de goedkoopste oplossing biedt. Een analyse van de vraagzijde geeft ook meer aangrijpingspunten om belanghebbenden bij de oplossing te betrekken. Dat is een kans die de overheden niet moeten laten liggen.

Christa Glasbergen

Reactie op de bijdrage 'Bezoek aan ouderen veiliger dan bezoek van ouderen' van mr. M.C. Kroon, gepubliceerd in de rubriek Kanttekeningen/Second Opinion in Verkeerskunde 1/2001.

Oudere automobilisten niet gevaarlijker voor anderen dan jonge rijders

Bezoek aan ouderen veiliger dan bezoek van ouderen, zo vindt mr. Kroon in zijn reactie op het artikel 'Auto houdt oudere kwiek'. Dit artikel schreef de redactie van Verkeerskunde over het SWOV-rapport 'Ouderen achter het stuur'. Had mr. Kroon ook het rapport gelezen, dan was zijn reactie waarschijnlijk anders geweest. Omdat hij gebruikmaakt van informatie uit de tweede hand, is mr. Kroon duidelijk op het verkeerde been gezet over de manier waarop de fiets het rapport 'Ouderen achter het stuur' is binnengereiden.

De kern van de studie 'Ouderen achter het stuur' was of de oudere automobilist deel uitmaakt van een groep verkeersdeelnemers die extra aandacht van beleid en onderzoek verdient. Voor het beantwoorden van deze vraag wordt onder

meer gebruikgemaakt van ongevallen- en slachtoffergegevens, cijfers over mobiliteit en rijbewijsbezit, en prognoses van de bevolkingsomvang. De conclusie is dat het overlijdensrisico van de 75-plussers en de verwachte toename van hun aandeel in het totaal aantal slachtoffers onder automobilisten, aanleiding zijn maatregelen te nemen om het autogebruik van ouderen veiliger te maken. Vervolgens wordt ingegaan op maatregelen op het terrein van keuringen, educatie, voertuig en infrastructuur. De afweging auto of fiets wordt alleen gemaakt in het kader van de vraag wat de voor- en nadelen zijn om oudere automobilisten op grond van het verhoogde groepsrisico zonder meer uit de auto te bannen. Wat zijn dan de alternatieven om zelfstandig mobiel te blijven, nog afgezien van de

discriminatieproblematiek? Helaas blijkt het openbaar vervoer tot op heden nog geen goed alternatief te bieden, en lopen en fietsen zijn vele malen onveiliger. Daarmee eindigt eigenlijk de discussie, omdat het een discussie is die op die plaats minder relevant is. Op deze plaats echter wil ik graag toevoegen dat de SWOV op basis van die uitspraak absoluut niet pleit voor een fietsverbod voor ouderen. Integendeel, de SWOV spreekt in haar rapporten over oudere verkeersdeelnemers al jaren over de gunstige effecten die beweging heeft op de vertering van het verouderingsproces. Tegelijkertijd kan echter niet worden voorbijgegaan aan het feit dat fietsen nou eenmaal niet meer voor iedere oudere is weggelegd. Functiebeperkingen en lichamelijke kwetsbaarheid spelen

daarbij een grote rol. Als de rijvaardigheid en rijgeschiktheid nog wel in orde zijn is er geen reden om ouderen te verbieden de auto te gebruiken. In tegenstelling tot wat mr. Kroon beweert vormen zij namelijk niet een groter gevaar voor anderen dan jongere automobilisten. Zij zijn hoogstens een gevaar voor zichzelf. Met name voor dat laatste is het van belang dat we hun autogebruik wel veiliger maken. Hoe dat kan is te lezen in het SWOV-rapport, dat u kunt vinden op onze website (<http://www.swov.nl/rapport/d-2000-05.pdf>).

Drs. R.J. Davidse
wetenschappelijk medewerker SWOV
auteur van het rapport 'Ouderen achter het stuur'

Reactie op de bijdrage 'Rentabiliteit van betaalstroken twijfelachtig' van prof. dr. ing. I.A. Hansen, gepubliceerd in de rubriek Kanttekeningen/Second Opinion in Verkeerskunde 1/2001.

Maatschappelijk-economisch rendement betaalstroken doorslaggevend

Hansen stelt dat het rendement van een betaalstrook twijfelachtig is. Hansen redeneert vanuit het bedrijfseconomisch perspectief van de wegbeheerder: de tolopbrengsten van de betaalstrook moeten de investerings- en exploitatiekosten ervan goedmaken. Bij een betaalstrook moet je echter

niet kijken naar het bedrijfseconomisch rendement, maar naar het maatschappelijk-economisch rendement. Je kijkt dan niet alleen naar de opbrengsten uit tolheffing, maar ook naar het consumentensurplus dat ontstaat als gevolg van de introductie van de betaalstrook.

Het consumentensurplus wordt bepaald door het bedrag dat een weggebruiker bereid zou zijn te betalen om sneller te kunnen doorstromen over de betaalstrook, minus het bedrag dat hij in werkelijkheid moet betalen, ofwel het toltarief. Je mag er daarbij van uitgaan dat de meeste betaalstrookgebruikers

bereid zijn een hoger bedrag te betalen dan het tolbedrag (ofwel het consumentensurplus is groter dan nul) en dat slechts een klein deel precies het tolbedrag wil betalen (ofwel het consumentensurplus is nul). Voor bepaalde categorieën betaalstrookgebruikers ligt het voor de hand dat zij