

Medewerkers parkeren op de plek van hun boterham

Toepassing: organisaties met een parkeerprobleem voor bezoekers dat vooral wordt veroorzaakt door medewerkers die met de auto naar het werk komen.

De zwakte van gangbare benaderingen: Vaak lukt het organisaties niet, de omvang van medewerkersparkeren te beperken. Een moreel appèl ('U staat op de plaats van uw boterham') blijkt aan de meeste collega's niet besteed. Voor draconische maatregelen is geen draagvlak. Geen wonder: de medewerkers (=de OR) beschouwen onbetaald of goedkoop parkeren als arbeidsvoorwaarde (verworven recht). Zo ontstaat een impasse, die soms al jaren duurt. Vaak is parkeren voor medewerkers gratis, of heel goedkoop (bedrag/maand). Wie minder met de auto komt, wordt niet beloond. Het tarief is niet *strategisch*: het drukt niet uit, dat de organisatie minder parkeren op prijs stelt.

Keuzevrijheid en belonen gewenst gedrag als strategie: In de nieuwe benadering wordt een betere parkeersituatie dan ook juist verbonden aan een *belonen* van gewenst gedrag. De kern is: de medewerker die de auto thuis laat, bespaart. Het kan gaan om tientallen Euro's/mnd.

Gedifferentieerd tarief: Registratie van parkeergedrag en automatische koppeling aan de salarisstrook confronteert de medewerker met zijn parkeergedrag. Differentiatie in tarief is mogelijk op allerlei manieren: naar woon-werk afstand, % deeltijd, ochtend/middag/avond, drukke/niet-drukke dagen cq maanden, maar ook in de vorm van een persoonlijk parkeerbudget van een nader te bepalen aantal dagen/mnd.

Ruimte voor belonen: Bij betalende bezoekers kan zelfs de financiële ruimte bestaan voor een beloning aan medewerkers. Want op de parkeerplaats die vrijvalt kunnen bezoekers parkeren – en die betalen veel meer dan de medewerker. Zo ontstaat een win-win-situatie: de medewerker krijgt geld, en de klant kan parkeren.

Eindsituatie: In de eindsituatie kunnen bestaande voorzieningen voor parkeren, medewerkersspas, personeels- en salarisadministratie worden ingepast. De feitelijke implementatiekosten zijn daarom verrassend beperkt. Een Quick Scan biedt uitsluitsel.

Stand van zaken: Deze benaderingswijze is nieuw, maar de toepassing is beproefd, bij Bronovo en Isala. Bij Bronovo (Den Haag) is het concept ingevoerd, in samenwerking met PO&O, Facilitaire Zaken, ICT en OR. Twee keer is het concept voorgelegd aan het CvB. Op 1 april 2007 is het nieuwe regime in gebruik genomen. De evaluatie na 6 maanden toont aan, dat er *op doordeweekse dagen 20% meer parkeerruimte voor bezoekers is*, ruim 70 plaatsen op een totaal van 450. In de loop van 2008 is ook een tariefverschil tussen drukke en niet drukke dagen ingevoerd – en ook daar toont de VU aan dat dit effectief is: medewerkers parkeren minder op drukke dagen.

Rol van Montefeltro: Montefeltro kan het project turn-key verzorgen. Dit omvat mobiliteitscan, plan van aanpak, communicatie naar het personeel, projectmanagement, contacten met leveranciers, etc. Deze rol is ook bij Bronovo gespeeld.

Een voorbeeld: de betekenis van tarieven in de praktijk

Het tariefsysteem drukt uit, welk mobiliteitsgedrag het ziekenhuis beloont en welk niet. Dit kan heel duidelijk worden gemaakt aan de hand van de tariefopbouw bij Bronovo. In de tabel zijn de nettobedragen per maand aangegeven voor parkeren en de woon-werkvergoeding (CAO), per 1 april 2007. Er is gestaffeld voor medewerkers met verschillende woon-werk afstanden.

In de *oude situatie* wordt duidelijk dat de bedragen niet veel verschillen. Hiermee drukt de werkgever feitelijk uit, dat het niet uitmaakt, of een medewerker met de auto komt of niet (zie tabel: oude situatie). In de *nieuwe situatie* maakt dat wel degelijk uit. Op jaarbasis kan het verschil oplopen tot wel € 850,-. Nu pas wordt duidelijk, welk mobiliteitsgedrag het ziekenhuis op prijs stelt. Er is keuzevrijheid, en het gewenste gedrag wordt beloond:

Bedragen / mdw. / mnd:

OUDE SITUATIE					
Km WW	auto	75% auto	50% auto	25% auto	0% auto
1	-9,00	-9,00	-9,00	-9,00	0,00
2 tot 5	-9,00	-9,00	-9,00	-9,00	0,00
5 tot 10	-7,70	-7,70	-7,70	-7,70	1,30
10 tot 15	3,60	3,60	3,60	3,60	12,60
15 tot 20	25,80	25,80	25,80	25,80	34,80
20 - 100	46,00	46,00	46,00	46,00	55,00
100 -	47,00	47,00	47,00	47,00	56,00

NIEUWE SITUATIE					
Km Woonwerk	100% auto	75% auto	50% auto	25% auto	0% auto
1	-18,70	-12,41	-6,12	0,17	6,46
2 tot 5	-18,70	-9,99	-1,28	7,44	16,15
5 tot 10	-18,70	-1,91	14,88	31,66	48,45
10 tot 15	-0,65	7,44	31,88	56,31	80,75
15 tot 20	22,25	26,50	30,75	45,33	73,80
20 - 100	43,65	47,05	50,45	69,28	96,90
100 -	43,65	47,05	50,45	69,28	96,90

Referenties: Voor een overzicht van een profiel, opdrachtgevers en publicaties van Montefeltro, zie www.montefeltro.nl. Voor een overzicht van Vraagsturing en Demand Management, zie www.mobiliteit.NU.

M 06 534 06 327

E d.vanegeraat@montefeltro.nl

mei 2020