

TRANSUMO

Thema: **Zelfsturing door Prijs en andere Incentives in het Personenvervoer**

Mobiliteitkeuzes actoren beïnvloeden door prijsprikkels

Thema eindrapportage; oktober 2009

Auteur: Daan van Egeraat

THEMA ZELFSTURING DOOR PRIJS EN ANDERE INCENTIVES IN HET PERSONENVERVOER



Samenvatting Nederlands

Demand Management is voor de verkeer en vervoersector veelbelovend.

Demand Management problematiseert het afgeleid, exogeen karakter van de vraag naar verplaatsingen, vervoer en verkeer. De centrale vraag is, in welke mate en onder welke condities die vraag valt te endogeniseren. Daarbij is de invalshoek specifiek, namelijk de invloed van beloning op het gedrag van mobilisten. De Transumo-projecten hebben op dit vlak relevante en *veelbelovende ervaring* opgeleverd.

Zelfsturing is relatief nieuw in de wereld van verkeer en vervoer. Overheden hebben ruime ervaring met specifieke toepassingen van het prijsinstrument (parkeerbeleid, fiscaal beleid). En ABvM is geaccepteerd beleid binnen Bouwen-Benutten-Beprijzen. Maar er bestaat onzekerheid over de effectiviteit en het effect op *rijgedrag*. Dit maakt de resultaten van Transumo extra relevant.

Aan het begin van Transumo bestond naar deze projecten *geen vraag vanuit de reguliere beleidswereld*. De rol van initiatiefnemende pioniers bleek essentieel, zowel bij SpitsMijden als Kilometerverzekeren. Tijdens het Seminar Zelfsturing op 27 januari 2009 is dit expliciet gemaakt: aan Willem de Jager en aan Henri Engel is de *Zelfstuurders Trofee* uitgereikt, voor hun verdiensten voor SpitsMijden resp. Kilometerverzekeren. Interessant: geen van beide vernieuwers heeft een achtergrond in verkeer en vervoer.

Transumo heeft de visie gehad deze projecten te adopteren – maar heeft er dan ook *spraakmakende resultaten* mee kunnen behalen.

In retrospectief heeft Transumo – opgezet als programma voor kennisontwikkeling – ook een rol gespeeld als *innovatieprogramma*. De tripartiete opzet was hierin een sleutel voor succes: praktijkproeven maken innovaties tastbaar – en wetenschappelijke evaluatie maakt behaalde resultaten geloofwaardig. Wél stelt dit hoge eisen aan regie. Immers ondernemers hebben zelden een natuurlijke affiniteit met onderzoek, en voor overheden geldt meestal hetzelfde jegens ondernemers.

Bij Zelfsturing / Demand Management staat het beïnvloeden van de vraag door prijsprikkels centraal, met behulp van arrangementen. Daarmee legt Zelfsturing een relatie tussen (de samenhang tussen) *verkeer- en vervoerstromen* enerzijds en de inrichting van *geldstromen* anderzijds. Zelfsturing is gericht op de *complexe, dubbele optimalisering* van het arrangement, en wel zodanig, dat prijsprikkels de verbindende schakel vormen tussen kostenbesparing en een optimalisering van mobiliteit cq. bereikbaarheid.

Het inzicht wint echter terrein dat de *potentiële betekenis* van Zelfsturing in het verkeer en vervoerdossier nog veel groter zou kunnen zijn. Dit is verbonden aan het besef dat de omvang van geldstromen rond mobiliteit en bereikbaarheid in de private sector vele malen groter zijn dan in de overheidsmarkt.¹ Voor Zelfsturing is dit een cruciaal inzicht - het gaat immers om herinrichten van geldstromen.

Summary

Demand Management is a promising new perspective for reducing and managing the demand for traffic and transport.

Within the Transumo-programme (2005 – 2009) a number of projects have been undertaken proving that innovative pricing-schemes do have an significant effect on mobility behaviour. The SpitsMijden project has shown that with small amounts of money traffic demand of participants during peak hours can be reduced by as much as 50%.

The PAYD-project Kilometerverzekeren has shown that speeding by young drivers (18-27) can be significantly reduced, by offering a financial reward structure for proper driving.

The Bronovo-project has shown, that parking behaviour by employees of hospitals can be managed effectively by means of a differentiated pricing structure, charging different amounts corresponding to time of day and day of week.

Having academic partners report these results of public-private projects, Transumo has put Demand Management on the agenda of policymakers and private organisations in the Netherlands.

¹ Dr D.H. van Egeraat, Geldstromen rond werken en mobiliteit in Rijnmond, Montefeltro, Februari 2008

1. Themavisie

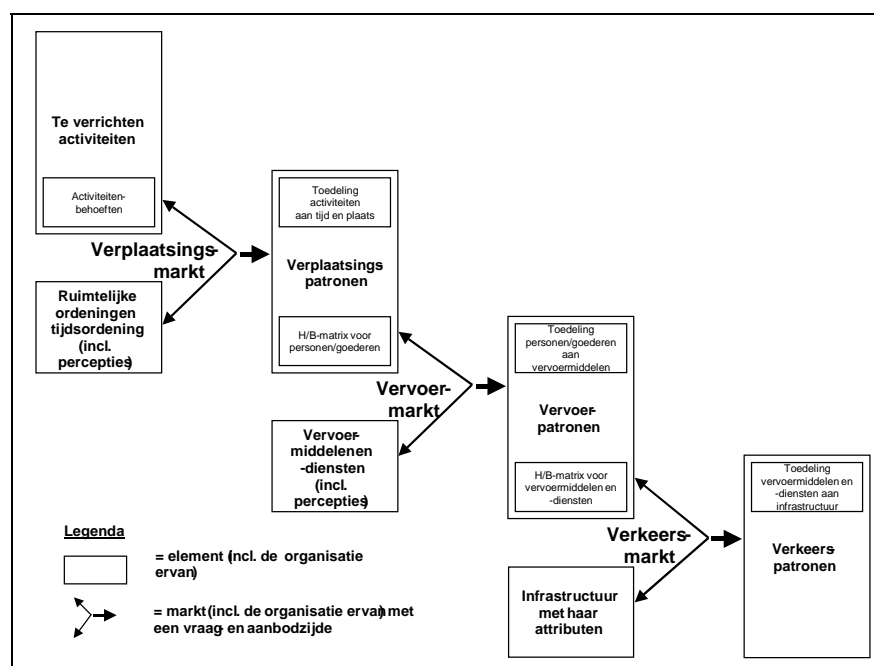
Demand Management (DM) is een breed begrip.¹ DM heeft tot doel om de afname van producten of diensten zo goed mogelijk te voorspellen, en indien mogelijk zelfs te reguleren.²

DM impliceert de principiële mogelijkheid dat de vraag naar een goed of dienst kan worden beïnvloed. DM thematiseert de factoren die de aard en omvang van de vraag beïnvloeden.

Het zogenaamde 'systeemdiagram voor de beleidsveld verkeer en vervoer' onderscheidt vraag (en aanbod) op 3 markten. Dit gaat zowel voor personen als voor goederenvervoer op.

Daarmee toont het 3 aangrijpingspunten voor DM:³

- *Verplaatsingsmarkt*: beïnvloeding omvang en richting (bestemmingskeuze) van de vraag naar vervoer
- *Vervoermarkt*: keuze van modaliteit en (vertrek-) tijdstip
- *Verkeersmarkt*: keuze van route en rijstijl (zie *Figuur*):



*Systeemdiagram voor het beleidsveld verkeer en vervoer*⁴

DM problematiseert het afgeleide en exogene karakter van de vraag naar verplaatsingen, vervoer en verkeer. De kwestie die DM opwerpt is in welke mate en onder welke condities de vraag op de onderscheiden markten valt te endogeniseren.⁵

Spitsmijden is zeer succesvol gebleken.⁶ En het variabiliseren van heffingen om de weggebruiker de spits te doen mijden is met 'Anders Betalen voor Mobiliteit' (ABvM) als beleid inmiddels geaccepteerd.

Bij DM is sprake van 3 sleutelkenmerken:

- het variabiliseren van een statische regeling (bv. de MRB)
- het bieden van keuzevrijheid, en

¹ V. Fournier, R. Munro: Undoing Management: markets, virtual absence and the dissemination of managerial practice, Human Relations, oktober 2004, met dank aan A. Cath. Zie ook: <http://en.wikipedia.org>

² Zie www.logistiek.nl

³ Zie Van Riet, Egeter, Systeemdiagram voor het beleidsveld verkeer en vervoer, Rand Europe, Delft, 1998

⁴ Bron: Odette van de Riet

⁵ Endogeniseren door andere interventies blijven hier buiten beschouwing, zoals het geduchte vraagstuk van de afstemming van de ruimtelijke inrichting en verkeerinfrastructuur

⁶ Spitsmijden is een Transumoproject

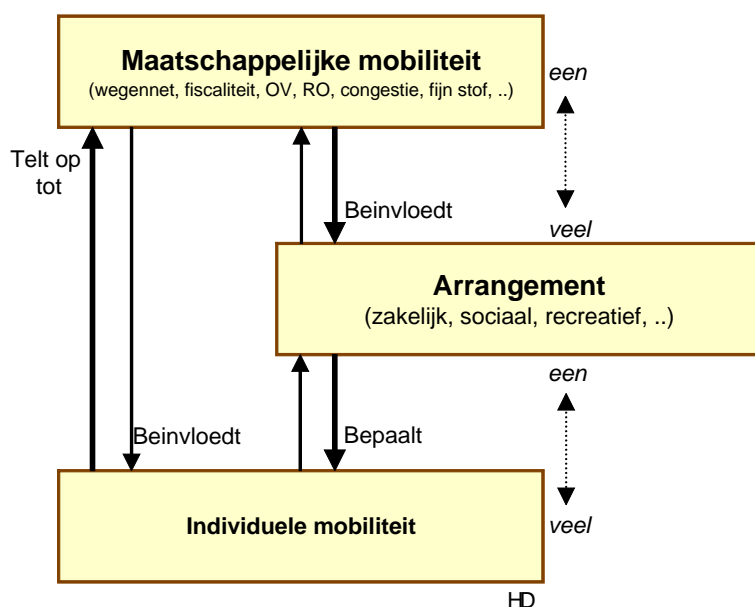
c. het financieel aantrekkelijk maken van gewenst gedrag (bv. buiten de spits rijden).

DM maakt expliciet dat en hoe organisaties (tot op heden veelal impliciet) het mobiliteitsgedrag van individuen beïnvloeden. Het kan gaan om alle vier activiteiten resp. patronen uit het systeemdiagram.

Dit werpt licht op 3 niveaus:

- *Micro*: individuen optimaliseren hun gedrag op basis van een veelheid aan arrangementen (fiscaal, arbeidsvoorwaardelijk, verzekeringstechnisch, e.a.);
- *Meso*: organisaties (werkgevers, publiekstrekkers, financiële dienstverleners e.a. bieden arrangementen aan en bepalen daarmee de speelruimte en mogelijkheden tot optimalisering van hun medewerkers, resp. klanten);
- *Macro*: de geaggregeerde vraag op maatschappelijk niveau, als optelsom van het gedrag van alle individuen.

Het arrangement neemt binnen de 3 niveaus een centrale positie in. Immers het bepaalt de keuzemogelijkheden van het individu –en beïnvloedt de uiteindelijke keuze - en daarmee is het medebepalend voor de optelsom van al die keuzes op macro niveau:¹



In relatie tot de vervoermarkt wordt soms de relatie gelegd met de bereikbaarheid van organisaties. In relatie tot DM doemen hier de contouren op van specifieke arrangementen, waarmee organisaties het gedrag van betrokken individuen zouden kunnen beïnvloeden, bv.:

De bereikbaarheid voor de klant: het hanteren van prijsprikkels kan leiden tot betere benutting van parkeergelegenheid bij winkelcentra en ziekenhuizen. Prijsprikkels spreiden gebruik, genereren extra omzet en besparen bouw van (dure) parkeerplaatsen.² Voor vastgoedpartijen leidt een betere bereikbaarheid tot een hogere huuropbrengst.³

De bereikbaarheid voor medewerkers: een situatie waarin gebruik van werkplek, parkeren en mobiliteit voor medewerkers (en hun chefs) financieel uitmaakt (itt. nu): omdat het een prijs krijgt. De werkgever verstrekt niet het bezit van die voorzieningen, maar een budget om ze te gebruiken. Nu kunnen medewerkers geld overhouden aan het door de organisatie gewenste gedrag. De tariefstructuur beprijsd gedrag. Bijvoorbeeld: een vaste werkplek is duurder dan een flexplek, parkeren en vergaderen op drukke dagen duur, maar 's avonds gratis, etc. Organisaties

¹ Zie: Henk Diepenmaat, Daan van Egeraat, Teije Gorris, Julia Wittmayer, Strategie in het mobiliteitsbeleid Kansen voor zelfsturing

² Transumoproject Bereikbaar Ziekenhuis bij Bronovo ziekenhuis

³ Data-analyse door Vrije Universiteit in het kader van Transumoproject Waarde vastgoed en Bereikbaarheid

kunnen leren spelen met budgetten en tarieven. Wanneer ze dit in de vingers hebben, hebben ze hun kosten en bereikbaarheid beheersbaar gemaakt.¹

De bereikbaarheid voor goederendistributie: belonen van distributeurs ('business to business leveringen') om goederen gedurende daluren op te halen of af te leveren.² Dit geldt ook voor de beleving aan consumenten.³ Via een intelligent tariefsysteem belooft de distributeur de consument voor optimalisering van zijn logistiek en distributie.

De invalshoek van DM is specifiek, namelijk de relatie tussen variabele prijsstelling en het keuzegedrag van mobilisten. Bij DM staat het beïnvloeden van de vraag door prijsprikkels centraal, met behulp van arrangementen voor de bereikbaarheid van klanten en medewerkers in de goederendistributie. Daarmee legt DM de relatie tussen (de samenhang tussen) verkeer- en vervoerstromen enerzijds en de inrichting van geldstromen anderzijds.

DM is gericht op optimalisering van het arrangement, en wel zodanig, dat prijsprikkels de verbindende schakel vormen tussen kostenbesparing en optimalisering van mobiliteit cq. bereikbaarheid.

De uitdaging voor DM ligt in de complexe (maar veelbelovende) dubbele optimalisering van geldstromen en verkeer- en vervoerstromen. Daarbij zijn geldstromen de beïnvloedende factor, en de verkeer- en vervoerstromen de te beïnvloeden grootheid.

DM gaat ervan uit dat organisaties binnen arrangementen beloningen ter beschikking kunnen stellen, teneinde elders binnen én buiten de organisatie grotere besparingen of voordelen te realiseren.

2. Aanpak

Bij een aanpak van het maatschappelijke vraagstuk van mobiliteit en bereikbaarheid die is gestoeld op DM zal herinrichting van arrangementen centraal staan.

Het thema DM bevindt zich in de verkeer en vervoermarkt in de eerste fase van transitie. In deze fase van marktontwikkeling gaat het om zaken als: creëren mogelijkhedenbesef, agendering, ontwikkelen casuïstiek, organisatie van processen.

Voor de agendering zijn twee zaken cruciaal. Er moet worden aangetoond dat mobilisten reageren op prijsprikkels. En dat organisaties die prijsprikkels aanbieden hierdoor zelf beter af zijn. De projecten binnen Transumo hebben kennis opgeleverd die bijdraagt aan deze twee cruciale punten.

Binnen het thema Zelfsturing/Demand Management zijn de volgende projecten gestart:⁴

- a. *Spitsmijden:* de wegbeheerder belooft de mobilist in ruil voor reizen buiten de spits (zowel in autoverkeer als in openbaar vervoer). De individuele bonus gaat gepaard met maatschappelijk voordeel: minder verkeerdruk, waardoor de spits wordt afgevlakt en de doorstroming verbetert.
- b. *Kilometerverzekeren:* waarbij de verzekeringsmaatschappij de automobilist belooft in ruil voor veilig rijgedrag. Individueel lagere (of in ieder geval beïnvloedbare) verzekeringspremies gaat gepaard met maatschappelijk/bedrijfsbelang: minder ongevallen, lagere uitkeringen.
- c. *Mobiliteitsmanagement (CASE):* keuzevrijheid in de arbeidsvoorwaardelijke sfeer rond werkplek, parkeerplaats en mobiliteit in relatie tot flexibilisering /individualisering arbeidsvoorwaarden. Ontwikkeling van een benchmark gericht op kostenbesparing en betere bereikbaarheid. Individuele inkomensvoordelen en grotere keuzevrijheid gaan gepaard met lagere kosten voor werknemersmobiliteit en huisvesting, en minder mobiliteit.
- d. *Bereikbaarheid ziekenhuizen:* vrijmaken van meer parkeerplaatsen bij ziekenhuizen voor klanten door een gedifferentieerd parkeerregime dat medewerkers belooft voor ander parkeergedrag. Evaluatie en ontwikkeling van een benchmark. Individuele inkomensvoordelen en grotere keuzevrijheid gaan samen met een maatschappelijk/bedrijfsmatig belang: meer vrije

¹ Transumo-project Bereikbare Werkgever bij Essent

² Transumo-project bij Broekman Car Terminal

³ Het Transumo-project Albert.NL

⁴ Buiten het thema zijn de Transumo-projecten rond cases Albert/Broekman ook voorbeelden van toepassing van Demand Management.

parkeergelegenheid voor bezoekers, en lagere kosten voor de instandhouding van parkeervoorzieningen.

Afgeleide projecten of projectonderdelen zijn:

- e. *www.bereikbaarheidskaart.nl*: geeft partijen inzicht in van bereikbaarheidsproblemen op hun eigen postcode.
- f. *Relatie waarde vastgoed en bereikbaarheid*: vertaalt bereikbaarheidskwaliteit van locaties naar waarde vastgoed van kantoren en woningen.

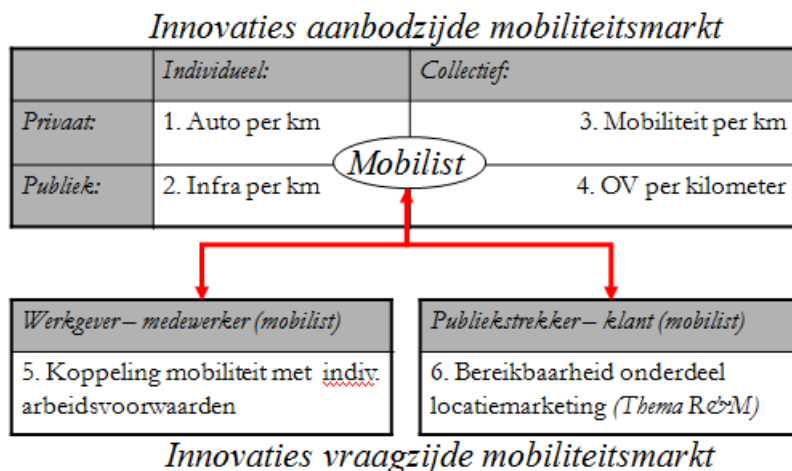
Deze projecten liggen binnen segmenten waarin hieronder in samenhang met het voorgaande ook andere actuele ontwikkelingen worden genoemd, aan de *aanbodzijde*:

- 1. *autobranche*: SaveLease, flexibele leasevormen op naam medewerker, Kilometerverzekeren, Auto per kilometer, etc.,
- 2. *wegbeheerder*: Belonitor, ABvM, PayLanes,
- 3. *aanbieders mobiliteitsdiensten* (Ketenmobiliteit): Leasecontract/NS-Businesscard/Regus-abonnement, Mobiliteitsbudget icm. toegang tot pool/ en huurauto, taxi en openbaar vervoer, etc.,
- 4. *openbaar vervoer*: Spitsmijden in het openbaar vervoer, afrekening op basis gebruik (OV-Chipcard), vraagsubsidiëring.

...en de *vraagzijde* (beïnvloeding van de mobiliteitsvraag):

- 5. *publiekstrekkers* (locatiemarketing, loyaliteitsprogramma's, etc.).
- 6. *werkgevers* (mobiliteitsmanagement, andere verstrekkingvormen van werkplekken, parkeerplaatsen en mobiliteit).

Bij de mobilist komen deze ontwikkelingen samen, in de dubbele vorm van keuzevrijheid én meer keuzeopties. Dit levert rond DM in het personenvervoer 6 kennisdomeinen op:



3. Resultaten en effecten

In het kader van dit Transumo-thema zijn de volgende resultaten bereikt.

SpitsMijden maakte duidelijk dat kleine beloningen grote effecten kunnen hebben op verplaatsingsgedrag in de kennelijke probleemgroep van 'verstokte automobilisten'. De euforie over het resultaat heeft geleid tot veel aandacht in de pers en een stroomversnelling: meer projecten, opschaling, verbreding naar openbaar vervoer, en (inter)nationale aandacht. Door een flexibele opstelling is deze opschaling deels binnen het Transumo-programma gerealiseerd, met betrokkenheid van een *groeïend aantal betrokken publieke en private partijen*.

De praktijkproef met *Verzekeren per Kilometer* met 6 verzekeringsmaatschappijen heeft getoond dat jongeren bereid zijn hun rijgedrag aan te passen op basis van prijsprikkels, en geen moeite hebben met privacy (mits daarmee een beloning valt te verdienen).

In 2005 waren verzekeraars sceptisch over Pay As You Drive (PAYD). De resultaten van de praktijkproef hebben een aantal verzekeraars overtuigd van de kansen, óók in Nederland. De *eerste commerciële diensten* komen nu op de markt. Ook hier is een daadwerkelijke transitie naar duurzame mobiliteit in gang gezet.

De *bereikbaarheid van ziekenhuizen* is al lang een punt van zorg.¹ In het nieuwe arrangement is sprake van een gesegmenteerd en gedifferentieerd tarief waarbij de maandelijkse inhouding voor parkeren afhankelijk is van het feitelijk gemeten parkeergedrag.

In het kader van Transumo is een nieuw Zelfsturingarrangement bij het Bronovo ziekenhuis door de Vrije Universiteit geëvalueerd. De VU heeft daarbij een positieve correlatie aangetoond tussen de dagprijs van parkeren voor medewerkers enerzijds en de parkeerkans anderzijds.

Daarmee biedt Transumo ziekenhuizen zicht op een operationeel en effectief instrument voor een dynamische en gerichte organisatie van hun bereikbaarheid - zonder beroep op geld van de overheid.

Er is bovendien een Online Benchmark ontwikkeld voor de bereikbaarheid van ziekenhuizen. De Benchmark Bereikbare Zorg is interactief, *webbased* en ontsloten via een onafhankelijk platform: de Stichting Mobiliteit.NU.

Focus op private geldstromen mag dan perspectief bieden, maar in tegenstelling tot overheidsbestedingen zijn ze versnipperd over tienduizenden bedrijven in de vorm van facilitaire kosten.

Transumo heeft hiertoe medio 2008 het CASE-project ingericht. Daarin staat onderzoek centraal naar een nieuwe, flexibele verstrekkingpraktijk van werkplek-, mobiliteit- en parkeerfaciliteiten.

In het kader van CASE is een aantal initiatieven ontplooid, onder meer bij Essent.

Om voor deze doelgroep relevante kennis te ontwikkelen heeft Transumo ingezet op de ontwikkeling van *scans* en *benchmarks*.

De EuroMobility Benchmark is interactief, *webbased* en ontsloten via een onafhankelijk platform: de Stichting Mobiliteit.NU. Daaraan is een online scan toegevoegd, die aanpassing van arrangementen van de werkgever vertaalt naar kostenreductie, duurzaamheidsvoordelen bereikbaarheidswinst, en inkomensvoordelen voor medewerkers.²

Op deze site kunnen organisaties zich bovendien online, op basis van een specifieke doorontwikkeling van de Bereikbaarheidskaart, een oordeel vormen omtrent de ontwikkeling van hun bereikbaarheidspositie. Dit versterkt de onderlinge samenhang van de Transumo-portefeuille én de verankering van de ontwikkelde kennis.

4. Verankering en doorwerking

Kennisverspreiding heeft plaatsgevonden op veel manieren en aan tal van doelgroepen, zowel binnen de projecten als op thema-niveau (Themabijeenkomst 27 januari 2009), in de vorm van artikelen, bijeenkomsten, informele gesprekken etc. Daarnaast is kennis ontsloten via de Transumo-footprint, en genoemde *webbased scan-* en *benchmarks*.

De bereikte resultaten vormen een bekroning op –in alle projecten- jarenlange inspanningen om duurzaamheid en mobiliteit op concrete wijze aan elkaar te verbinden vanuit een nieuw perspectief – in dit geval Zelfsturing. Het initiatief voor Kilometerverzekeren is genomen in 2001, 4 jaar voor Transumo startte. Gegeven het grote wrijvingsverlies bij en corresponderende hoge transactiekosten van het formeren van krachtige consortia, is een looptijd van 4 jaar niet lang voor projecten met een serieuze transitiecomponent.

Aan het eind van Transumo is een krachtig pleidooi op zijn plaats voor een *nieuw programma* met tripartiete opzet, met nauwkeurig geformuleerde doelstellingen, gericht op doorstart van succesvolle projecten en daarnaast een open faciliteit voor de identificatie van nieuwe initiatieven. Dit vergt evenwel *duidelijkheid rond de publieke en private agenda's* voor kennisontwikkeling en innovatie op het raakvlak van duurzaamheid, mobiliteit en bereikbaarheid. De ervaring leert dat

¹ Zie Bereikbare zorg, of zorgelijke bereikbaarheid, Rijkswaterstaat, 2004

² Zie Rapportage afzonderlijke Topup Bereikbaarheid Kantoren

onduidelijkheid daaromtrent –om allerlei redenen, van strategisch tot banaal – een belemmering vormt voor adequate terugkoppeling van op zich waardevolle resultaten. (Processen rond) Vraagarticulatie bij beleidmakers en ondernemers is dan ook een belangrijk thema – op het gevaar af programma's nog kostbaarder te maken, én ruimte voor nieuwkomers te beperken. In het kader van de afsluiting van het thema Zelfsturing binnen Transumo is een *agenda voor kennisontwikkeling rond Zelfsturing* voor de komende jaren opgesteld, op basis van de bereikte resultaten, en op basis van Expert Opinion.¹

Vanuit transitieperspectief is een duurzame, georganiseerde inspanning rond Zelfsturing te prefereren. Daarbij is aandacht nodig voor transitie van de 4 basisthema's:

- a. *Vraag*: beloningstrategieën, vraagstukken van marketing- en communicatie, bv. onderscheid klant/gebruiker, prijselasticiteit en segmentering, etc.
- b. *Ondernemerschap*: vernieuwing van dienstverlening; ontwikkeling van nieuwe arrangementen van partijen; (segmentering van) klanten en gebruikers, ontwikkeling van Best Practices, casuïstiek, etc.
- c. *Beleid*: kennisontwikkeling rond de effectiviteit van Zelfsturingarrangementen op mobiliteitsgedrag; ontwikkeling van nieuwe onderhandelingsstrategieën voor overheden om de inbreng van private partijen te stimuleren, etc.
- d. *Techniek*: ontwikkeling van feedbackinstrumenten aan mobilist, publiekstrekker, werkgever; financiële dienstverleners; inbedding flexibele arrangementen in worksite-marketing, in-car dienstverlening, webgebonden loyaliteitsprogramma's, etc.; nieuwe afrekenmechanismen i.r.t. identificatie, autorisatie, reserveren en betalen etc.

De toegevoegde waarde van het thema Zelfsturing binnen Transumo heeft in retrospectief niet zozeer bestaan in onderlinge, operationele afstemming tussen projecten. Transumo heeft de projecten veel vrijheid gegeven op hun avontuur, de zelfgestelde doelen te realiseren, gezien de gedrevenheid van de initiatiefnemers, en uit consideratie voor de complexiteit en omvang van hun uitdagingen.

De geboekte resultaten zijn evenwel niet alleen betekenisvol als projectsuccessen, maar ook als illustraties voor de *relevantie van Zelfsturing* als nieuw perspectief op het vraagstuk van mobiliteit en bereikbaarheid. Het thema representeert de veelheid aan andere, kansrijke, mogelijke toepassingen die als ondernemerskansen en binnen innovatie- en kennisprogramma's tot ontwikkeling gebracht kunnen worden.

Door het accent op arrangementen en de directe relatie met de mobilist liggen bij Zelfsturing duidelijk kansen voor ondernemerschap. De erfenis van dit Transumo-thema bestaat dan ook deels uit *commerciële dienstverlening* in de sfeer van verzekeren per kilometer, Spitsmijden, Auto per Kilometer, advies en bereikbaarheidsdiensten voor werkgevers.

De praktijk leert echter dat in de overheidssfeer bottom up definitie van kennisprogramma's not done is, en dat ook het vermogen van private partijen, een transitie- en kennisagenda te ontwikkelen beperkt is. Vermoedelijk blijft de verdere marktontwikkeling van Zelfsturing dan ook een zaak van opportunistisch in kennis- en innovatieprogramma's 'shoppende' innovatoren.

5. Themasucces

Het thema heeft laten zien, dat het zinvol is te kritisch te kijken naar arrangementen en hun rol bij een duurzame inrichting van het raakvlak tussen verkeer- en vervoerstromen enerzijds en anderzijds het calculerend gedrag van mobilisten, die op basis van financiële overwegingen (geldstromen) hun locatie- en verplaatsingsgedrag optimaliseren.

Binnen de projecten in het thema is duidelijk geworden, dat een andere inrichting van arrangementen wetenschappelijk aantoonbare, positieve effecten heeft op duurzaamheid. De andere inrichting betreft de combinatie van keuzevrijheid (in plaats van vaste arrangementen) in combinatie met beloning van gewenst gedrag (in plaats van vaste inhoudingen cq. vergoedingen, onafhankelijk van het gedrag).

¹ Zie www.transumofootprint.nl

De projecten hebben niet alleen deze resultaten bereikt, maar ook binnen de resp. doelgroepen en krachtenvelden gecommuniceerd. Dit betekent met name voor Spitsmijden en Verzekeren per Kilometer waardoor binnen de gemeenschap van wegbeheerders en binnen de verzekeringswereld nu anders wordt gedacht dan vóór Transumo.

Met dit resultaat heeft het Transitieprogramma Transumo feitelijk onomkeerbare stappen naar duurzame mobiliteit gerealiseerd, in termen van het realiseren van een ander perspectief, en in termen van een significant, inter-organisatorisch veranderingsproces.

Trefwoorden

Zelfsturing, Demand Management, keuzevrijheid, beloning voor gewenst gedrag, arrangement, Kilometerverzekeren, PAYD, SpitsMijden, Benchmark Bereikbare Zorg, EuroMobility Benchmark, Case, DuBRo, transumo, transitie, duurzaamheid, duurzame mobiliteit.

Over Transumo

Transumo (TRansition SUstainable MObility) is een platform van meer dan 300 bedrijven, overheden en kennisinstellingen die gezamenlijk kennis ontwikkelen op het gebied van duurzame mobiliteit. Transumo streeft naar een transitie vanuit het huidige, inefficiënte Nederlandse mobiliteitssysteem naar een duurzaam systeem dat bijdraagt aan versterking van de economische concurrentiepositie, met aandacht voor mens en milieu. Transumo's activiteiten zijn gestart in 2005 en liepen tot eind 2009. Er is binnen Transumo gewerkt aan ruim 35 projecten en ruim 30 Top-up's.

Louis Pasteurlaan 6
PO Box 80
2700 AB Zoetermeer
T +31 (0)79 347 09 50
F +31 (0)79 347 09 55
info@transumo.nl
www.transumo.nl

Meer informatie over dit project en andere Transumo-projecten is te downloaden op: www.transumofootprint.nl