

RET en NS over samenwerking:

EEN GOED VERVOERSPRODUKT **BETEKENT IN EERSTE** **INSTANTIE HET AFSTEMMEN** **VAN DIENSTREGELINGEN**

In het thema komen deze keer verschillende vormen van openbaar vervoer aan bod. De rit begint bij stadsvervoerder de Rotterdamse Electriche Tram (RET) en de Nederlandse Spoorwegen (NS). Onderweg wordt gestopt bij de Noord-Zuid-Hollandse vervoermaatschappij (NZH) en kijken we naar de ontwikkelingen met betrekking tot de Hoge Snelheidslijn (HSL). Verder komen het Verenigd Streekvervoer Nederland (VSN) en de vereniging BOVAG-RAI aan het woord en gaan we in op het vervoersgedrag van recreanten.

In negen grote steden in Nederland wordt het openbaar vervoer voor een groot deel verzorgd door eigen vervoerbedrijven. De Rotterdamse stadsvervoerder RET is zonder twijfel de meest vooruitstrevende van hen. De RET voelt zich in de uitvoering van haar taken echter ernstig belemmerd door Den Haag.

De heer J.J.Ph. Kunst, directeur van de RET, vindt dat de rijksoverheid randvoorwaarden stelt, het financiële kader schept en de effectiviteitsnormen bepaalt met betrekking tot produktiviteit en onderhoud. Aan de hand van het totaal aantal verkochte kaartjes van het voorgaande jaar wordt bepaald hoeveel het Rijk bijdraagt om de begroting sluitend te krijgen. Worden meer kaartjes verkocht, dan betaalt het Rijk minder. Worden echter minder kaartjes verkocht, dan betaalt het Rijk niet méér en komt het tekort ten laste van de gemeente.

MARKTGERICHT

Dit systeem leidt niet tot efficiënt en marktgericht werken. De RET zou veel liever vrij zijn in zijn tariefstelling. Alleen dan kan een aanvaardbaar alternatief geboden worden. Een voorbeeld. De definitie van de klant is veranderd. Vroeger was een klant degene

die daadwerkelijk van het openbaar vervoer gebruik maakte. Nu kan een klant ook een werkgever zijn, wiens werknemers een vervoerskeuze krijgen aangeboden. Ze kunnen kiezen voor een traditionele kilometerprijsvergoeding, maar ook voor een jaarabonnement op het openbaar vervoer in de regio. De werkgever betaalt in het laatste geval minder dan hij nu kwijt is, tenminste als het aan de RET ligt.

De stadsvervoerders proberen weliswaar meer marktgericht te werken, maar de rijksoverheid lijkt daar nog niet aan toe te zijn. Op dit moment is het zo, dat de RET zelfs voor 'Marathon-dagkaartjes' (geldig gedurende de Marathon van Rotterdam) bijzondere toestemming moet vragen aan de minister.

De 'Stads-dalurenkaart', een ander idee van de RET, is verboden door het ministerie. Zo'n kaart zou namelijk in de aanloopfase teveel verlies opleveren. Dat de kaart volgens de prognoses in een latere fase winstgevend zou zijn deed niet ter zake.

PROJECTEN

Als de RET niet om toestemming hoeft te vragen bij de minister blijken veel zaken ineens wél te kunnen. Het experiment met verslaafden is daarvan een goed voorbeeld. Dit project omvat het verstrekken van een maandabonnement aan verslaafden. Betaling vindt plaats via de Sociale Dienst, die de uitkering van de verslaafden wekelijks kort met het abonnementsgeld. Het project is opgezet in samenwerking met de sociale diensten, het Bouwmanhuis en justitie. Dit project blijkt een enorm succes te zijn, juist door die goede samenwerking.

Nog zo'n tot de verbeelding sprekend project is het plan om aan leasebedrijven de mogelijkheid te bieden hun klanten met het openbaar vervoer te laten reizen. Deze reizigers worden dan echte 'mobilisten': ze hebben de volmaakte keuzemogelijkheid.



De RET streeft naar het aanbieden van een totaalpakket van diensten. Bron: RET.

Als ze willen, hoeven ze hun auto niet uit, maar ze kunnen ook bij een voorstadstation op de trein of in de metro stappen om daar vandaan naar hun bestemming te reizen. Afgerekend wordt elektronisch, via het leasebedrijf.

Vogens Kunst zijn de leasebedrijven zeer enthousiast over dit plan. Niet alleen sluit het goed aan bij het idee over het aanbieden van een 'totaalpakket', maar het geeft hen ook de kans om zich als milieubewust te profileren.

SAMENWERKING

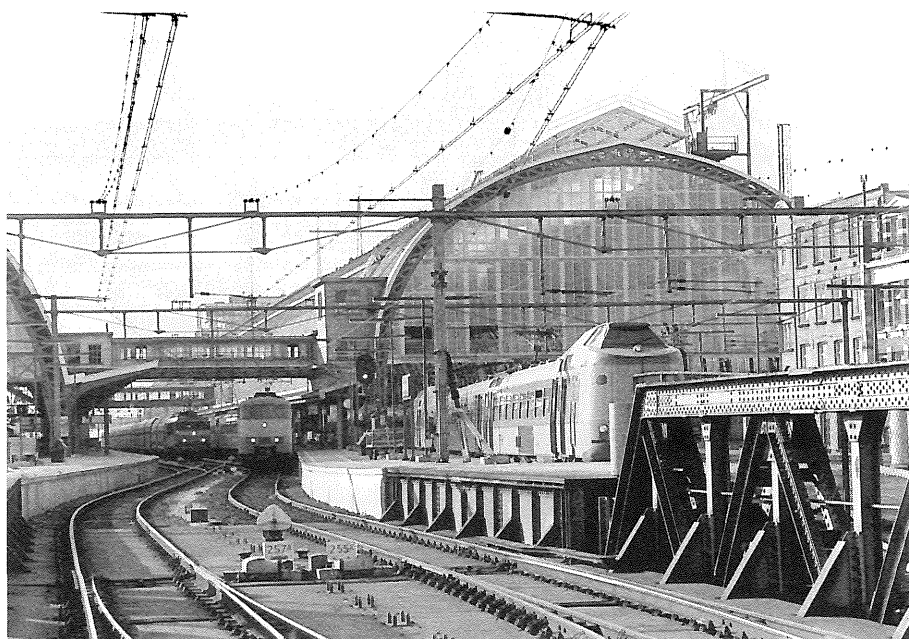
De RET werkt er aan huidige en nieuwe klanten tevreden te stellen. Zij kan zich dan ook behoorlijk kwaad maken over de minister, die uitsluitend de stadsvervoerders de schuld geeft van de slechte financiële situatie waarin de meesten van hen verkeren. Bij de negen gemeentelijke vervoerbedrijven zal daarom een doelmatigheidsonderzoek worden uitgevoerd door McKinsey. De opdracht daartoe werd verstrekt door de negen betrokken wethouders. Dat onderzoek moet duidelijk maken of bij de bedrijven efficiënter kan worden gewerkt.

De RET wil in de nabije toekomst nauw gaan samenwerken met de NS en de streekvervoerders in de omgeving, om zo te komen tot de vervoerregio 'Oude en Nieuwe Maas'. Dat klinkt gemakkelijk, maar het vergt een complete omschakeling van denken op alle niveaus. Werden de NS en het streekvervoer eerst als concurrenten gezien die klanten en dus subsidie aftroggelden, nu worden het collega's met wie samengewerkt wordt aan een goed vervoersprodukt. Dat betekent in eerste instantie het op elkaar afstemmen van de dienstregelingen.

DOELGROEPEN

Zowel de RET als de Nederlandse Spoorwegen kampen in wezen met dezelfde problemen, zij het op een ander schaalniveau. Beide proberen zich nadrukkelijker te profileren richting keuzereiziger. AGORA sprak daarom ook met prof. ir. Van Witsen, hoofd van de Centrale Ontwikkelingskern bij de NS. Deze afdeling houdt zich bezig met de lange-termijnplanning en is verantwoordelijk voor de onlangs verschenen beleidsnota Rail 21.

Volgens Van Witsen hebben de NS als primaire doelgroep de zogenaamde gedwongen reizigers. Dit zijn reizigers die voor hun verplaatsing niet over een auto beschikken en zijn aangewezen op het openbaar vervoer. Deze groep reizigers beslaat door de week zo'n 40% van alle rei-



Door de week is ongeveer 40% van de reizigers aangewezen op de trein.
Foto: Martijn Gallenkamp.

zigers. In het weekeinde is dit percentage 20 à 30%. Dit lagere percentage is een gevolg van het feit dat velen dan over een gezinsauto kunnen beschikken.

Andere groepen waar de NS zich met name op richten zijn de lange-afstandreizigers en de filereizigers rond de grote steden. In de nabije toekomst zal meer aandacht moeten worden besteed aan het internationale zakelijke verkeer op de middellange afstand. Deze groep verplaatst zich nu met name met het vliegtuig. De spoorwegen willen deze groep aan zich binden door ze een nieuw produkt aan te bieden: de Hoge Snelheidslijn (HSL). De HSL kan de concurrentie met het vliegtuig aan doordat hij een hogere snelheid en meer comfort biedt dan het huidige internationale treinennet. Daarnaast werkt hij tegen lagere kosten.

Van Witsen verwacht niet dat de HSL reizigers van de bestaande nationale lijnen zal wegsnoepen. Daarvoor heeft de HSL te weinig haltes. De bestaande internationale lijnen zullen echter wel concurrentie ondervinden van de HSL.

NATRANSPORT

Bij het voortransport is de reiziger bereid een grotere afstand af te leggen dan bij het natransport, respectievelijk 3,7 tegen 2,9 kilometer. Dit komt omdat de reiziger bij het eindstation vaak niet over een eigen vervoermiddel kan beschikken. Bij de keuze voor het openbaar vervoer is het natransport dus het struikelblok.

Het NS-beleid richt zich dan ook met name op het verbeteren van het natransport. Voorbeelden hiervan zijn de treintaxi en

fietsverhuur bij de stations. Ook probeert de NS bedrijven ertoe te bewegen hun personeel met busjes van het station te halen of hen fietsen ter beschikking te stellen.

De treintaxi heeft in het eerste jaar zo'n anderhalf miljoen klanten vervoerd. Voor het exploitatiejaar 1992-93 mikken de NS op drie à vier miljoen klanten voor de treintaxi op een totaal van 250 miljoen. De treintaxi wordt voornamelijk door lange-afstandreizigers gebruikt. Hoewel nauwelijks bekend kan de treintaxi ook door OV-Studentenkaarthouders worden gebruikt.

In de toekomst zullen de NS zich moeten richten op het verbeteren van zowel de korte als de lange afstand. Op de korte afstand zal meer in termen van een metro-achtig produkt moeten worden gedacht: hoge ritfrequenties en een grote betrouwbaarheid. Op de lange afstand gaat het om een sneller en comfortabeler produkt dan het huidige. Tevens is een goede samenwerking met de stads- en streekvervoerders onmisbaar.

De toekomst van de NS ziet Van Witsen zonnig tegemoet. Hij acht voor de Randstad binnen vijf jaar namelijk een capaciteitsvergroting van 30 à 40 procent haalbaar. Tevens zijn er nieuwe mogelijkheden voor de spoorwegen als gevolg van het locatiebeleid van de rijksoverheid. Indien dit locatiebeleid juist wordt uitgevoerd biedt het volgens Van Witsen nieuwe kansen aan het openbaar vervoer.

LINDA GROOT, PETER PAUL WITSEN EN JOS ZOMERPLAAG
Redactie AGORA