

OV naar bedrijventerreinen uit de patstelling

AUTEURS Neeske Abrahamse en Frans Blanker

Openbaar vervoer naar perifeer gelegen bedrijventerreinen, de zogeheten zichtlocaties, trekt door de goede bereikbaarheid per auto weinig reizigers. Het instellen van nieuwe verbindingen is daardoor moeilijk, zelfs wanneer bedrijven hier om vragen. De gemeente Lelystad zocht in samenwerking met het bedrijfsleven naar mogelijke oplossingen.

Veel bedrijventerreinen zijn gevestigd bij de op- en afritten van autosnelwegen. Deze zichtlocaties zijn populair bij bedrijven vanwege de makkelijke bereikbaarheid per auto en de – vergeleken met stadslocaties – lage grondprijzen. Gemeenten willen graag nieuwe bedrijfsvestigingen binnenhalen en faciliteren daarom de aanleg van dergelijke terreinen. De sterke oriëntatie op de autobereikbaarheid heeft tot voorspelbaar gevolg dat werknemers overwegend met de auto pendelen; ook bezoekers van bedrijven en van op bedrijventerreinen buiten de stad gevestigde winkels (de zogeheten ‘weidewinkels’) komen vrijwel uitsluitend per auto. Gedwongen, want openbaar vervoer (OV) is op dergelijke plekken nauwelijks aanwezig. Ook de fiets wordt slechts beperkt gebruikt, namelijk alleen door mensen die in de buurt van hun werk wonen; door de toenemende arbeidsmobiliteit neemt dit aantal steeds meer af. Deze omstandigheden maken het voor werknemers die aangewezen zijn op openbaar vervoer, zoals mensen met een laagbetaalde baan in productie of schoonmaak, moeilijk om een baan op een dergelijke locatie te accepteren, tenzij de werkgever zorgt voor een vervoeroplossing.

Het veelvuldig autobegebruik heeft, naast ecologische nadelen, onder meer tot gevolg dat de intensiteiten op de autosnelwegen verder toenemen. Met name in de spits leidt dat tot meer en/of langere files, waardoor de autobereikbaarheid – en daarmee de aantrekkelijkheid van de bedrijventerreinen – weer afneemt. Om de bereikbaarheid te verbeteren wordt vaak gevraagd om een OV-verbinding, meestal in de vorm van een buslijn. De dominantie van de auto biedt echter weinig

kansen op de realisatie hiervan aangezien het verwachte aantal reizigers doorgaans te klein is om voldoende vervoeropbrengst te genereren. De in Nederland gewenste kostendekkingsgraad van circa veertig procent (het percentage van de exploitatiekosten dat moet worden gefinancierd met opbrengsten uit kaartverkoop, de rest wordt door de overheid betaald) ligt ver buiten bereik. In het meest gunstige geval wordt besloten ‘op proef’ een spitsbus in te leggen; meestal wordt echter besloten de verbinding niet te realiseren of de proef te beëindigen. De afnemende overheidsbudgetten maken het evenmin gemakkelijk om bedrijventerreinen met het OV te ontsluiten. Deze patstelling maakt een vermindering van de mobiliteitsproblematiek moeilijk realiseerbaar. Door samenwerking met het bedrijfsleven ontstaan kansen om een dergelijke patstelling te doorbreken. Eenvoudig is dat echter niet, daar het bedrijfsleven door de economische crisis terughoudend is geworden. De gemeente Lelystad worstelde lange tijd met dit probleem, maar lijkt nu een uitweg te hebben gevonden.

Bedrijventerreinen Lelystad-Larserpoort

De uitgangssituatie van de gemeente Lelystad voldoet goed aan de hierboven geschetste typering. De autosnelweg Amsterdam -Heerenvveen (A6) ligt aan de zuidwestelijke zijde van de stad; rondom de afritten van deze snelweg zijn veel bedrijventerreinen aangelegd (zie Figuur 1). Het grootste bedrijventerrein, de Larserpoort, bevindt zich aan het knooppunt van de A6 en de provinciale weg die Lelystad verbindt met Dronten en Harderwijk. Dit terrein is de afgelopen jaren steeds verder uitgebreid en huisvest kantoren, ruimtes voor opslag/logistiek en enkele fabrieken; de vestiging van een hogeschool is in voorbereiding. In de omgeving bevinden zich ook het vliegveld van Lelystad, dat een uitbreiding tot regionale luchthaven voor onder meer chartervluchten nastreeft en het luchtvaartthemapark Aviodrome. Het aantal werknemers bedraagt thans circa 2.000 en dit aantal neemt steeds toe. Omdat vrijwel iedereen per auto naar het werk komt, ontstaan voornamelijk in de ochtendspits files bij de afrit van de autosnelweg, die ook conges-



Figuur 1: Kaart Lelystad en situering van de Larserpoort

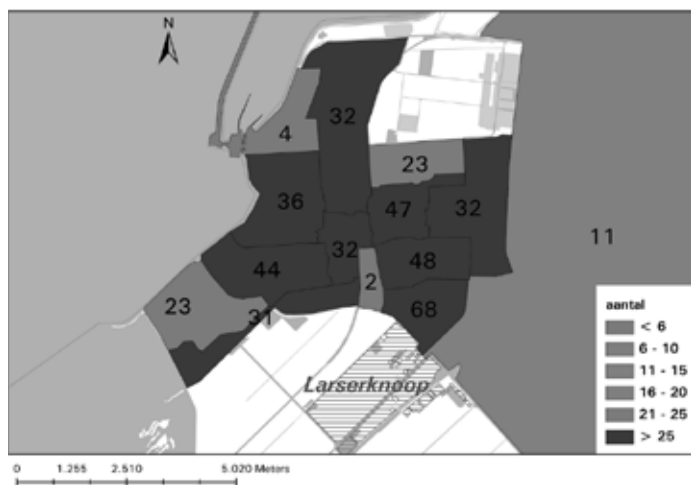
tie veroorzaken op de hoofdrijbanen, waardoor ook het doorgaande verkeer hinder ondervindt.

In haar beleid streeft de gemeente Lelystad naar een verbetering van het leefklimaat in de stad. Onder de slogan 'Lelystad geeft lucht' profileert de gemeente zich als een aantrekkelijke woon-, winkel- en werkstad, met veel groen en een fraaie ligging aan het IJsselmeer. Eén van de doelstellingen van de gemeente is het verminderen van (vermijdbaar) autoverkeer en verbetering van de bereikbaarheid. Het stadsbusnet is, zeker voor een gemeente van bijna 75 000 inwoners, vrij uitgebreid en verheugt zich mede door aantrekkelijke tarieven op een groeiende belangstelling. De belangrijkste bedrijventerreinen hebben echter geen goede OV-verbinding, wat voor de gemeente reden was om dit als doelstelling in haar beleidsplannen op te nemen. Om de voornoemde patstelling te doorbreken ziet de gemeente samenwerking met het bedrijfsleven als onontbeerlijk. Als eerste is daarbij gekeken naar de Larserpoort. Dit terrein wordt alleen zijdelings ontsloten door een streekbus, die overdag elk half uur rijdt. De loopafstanden bedra-

gen voor sommige bedrijven (waaronder enkele grote) ongeveer 1 500 meter.

Inventarisatie marktpotentieel

Alvorens daadwerkelijke stappen te ondernemen besloot de gemeente Lelystad eerst een inventarisatie te laten maken van het marktpotentieel. Hiertoe is samengewerkt met MuConsult, een adviesbureau op het gebied van economie, ruimte en mobiliteit in Amersfoort en de Bedrijfskring Lelystad (BKL), de actieve gemeentelijke ondernemersvereniging. Het marktpotentieel voor openbaar vervoer werd geïnventariseerd door gegevens te vragen aan de grootste bedrijven, die samen goed zijn voor de helft van het aantal arbeidsplaatsen. Het ging daarbij om de postcodes van de woonlocaties van medewerkers, het soort werkzaamheden (ambulante of locatiegebonden), het dienstverband (halftijds of voltijds), de arbeidstijden (kantooruren of ploegendienst) en de regelingen voor vergoeding van reiskosten. De rol van de BKL als activator van de bedrijven was hierbij zeer belangrijk.



Figuur 2: Spreiding geënquêteerde werknemers in Lelystad



Figuur 3: Spreiding geënquêteerde werknemers in regio

Uit de inventarisatie bleek ongeveer de helft van de werknemers in Lelystad te wonen (zie Figuur 2). De belangrijkste overige woonplaatsen liggen in de directe omgeving, namelijk Almere (15%), Dronten (13%) en Swifterbant (5%), alsmede in de Noordoostpolder (zie Figuur 3). Een beperkt aantal werknemers woont op grote(re) afstand, zoals op de Veluwe, in de provincie Drenthe en in Kop van Noord-Holland (omgeving Hoorn en Alkmaar). Op de meeste trajecten is vervoer per auto probleemloos mogelijk, slechts werknemers uit Almere hebben soms last van files. Afgaande op de hoeveelheid potentiële werknemersverplaatsingen is geconstateerd dat een OV-verbinding zich zowel moet richten op inwoners van Lelystad als op mensen die makkelijk per trein naar Lelystad kunnen reizen. In eerste instantie zijn dit vooral mensen die in de buurt van een treinstation in Almere of Amsterdam wonen. Het marktpotentieel is met deze methode geschat op 906 personen. Niet alle werknemers zijn echter in staat om gebruik te maken van het openbaar vervoer. Dit is veelal functiegebonden: bijvoorbeeld vertegenwoordigers of monteurs moeten naar klanten toe en zullen dus in de regel afhankelijk zijn van de auto. Hetzelfde geldt voor mensen met onregelmatige werktijden. Voor ongeveer 25% van de werknemers is openbaar vervoer daardoor geen reële mogelijkheid. Daarnaast woont een aantal werknemers op grotere afstand van het NS-station, dat tevens het centrale overstappunt voor het busvervoer in de stad en de regio is. Hun reistijden zullen bij OV-gebruik zodanig lang worden dat het openbaar vervoer evenmin als reële mogelijkheid te beschouwen is. Tot slot is sprake van ingesleten gewoontegedrag en de noodzaak om het woon-werkverkeer met andere taken te combineren zoals het wegbrengen en ophalen van schoolgaande kinderen. Per saldo zal openbaar vervoer voor circa een derde van de werknemers, ofwel 300 personen, een mogelijk alternatief kunnen vormen.

Het bedrijfsleven is door de economische crisis terughoudend geworden

Na de inventarisatie aan de hand van enquêtes, vonden interviews plaats om te bepalen in hoeverre de potentiële 300 reizigers daadwerkelijk gebruik zouden maken van het openbaar vervoer. Van belang daarbij is de inzet van de werkgevers: wanneer zij bereid zijn om voor hun werknemers OV-abonnementen aan te schaffen maakt dat de kansen voor openbaar vervoer aanzienlijk groter. Vrijwel alle werkgevers gaven aan belang te hechten aan een OV-verbinding. Naast de gebruikelijke argumenten als vermindering van de parkeerdruk en de keuzemogelijkheid voor werknemers blijkt een aantal werkgevers een OV-verbinding als goede mogelijkheid te zien om het arbeidsmarktbe- reik te vergroten. Deze bedrijven gaven aan moeite te hebben met het invullen van vacatures voor laaggeschoolde arbeiders, parttimers en stagiairs; deze groepen beschikken vaak niet over een (tweede) auto en zijn daardoor vaak niet in staat een baan op een verafgelegen bedrij- venterrein te accepteren. Een OV-verbinding vergroot daardoor de potentiële arbeidsmarkt voor de werkgevers. Voor een aantal bedrijven gaf deze situatie aanleiding tot het nemen van eigen initiatieven op het gebied van bedrijfsvervoer. Mac3Park laat 's morgens en 's middags een

taxibusje pendelen naar de dichtstbijzijnde bushalte (een afstand van circa 1,5 kilometer). Fietsenfabrikant Giant laat voor de eigen werknemers zelfs een bus rijden tussen het bedrijf en diverse wijken van Lelystad. Zo'n 135 werknemers maken van deze mogelijkheden gebruik. Deze werkgevers zegden toe de door hen uitgegeven gelden voor dergelijke voorzieningen (deels) te willen gebruiken voor een busdienst, uiteraard onder de voorwaarde dat de eigen (pendel)bussen daardoor overbodig worden.

Op basis van deze inventarisatie is een viertal varianten uitgewerkt, variërend van een (uitgebreider) pendelbusje tijdens de spitsuren tot een aanpassing van de route van de reeds bestaande streekbus. De verwachte kosten voor de overheid (ofwel de benodigde subsidie) liggen tussen € 25 000 en € 90 000 per jaar. In het meest gunstige geval zou dit een kostendekkingsgraad van iets hoger dan 35% betekenen. Het financieel haalbare pendelbusje is echter alleen een oplossing voor mensen zonder eigen auto; wie over eigen vervoer in de vorm van een (brom)fiets of een auto beschikt kan daarmee aanzienlijk sneller en comfortabeler reizen. De uitbreiding van de bestaande streekbus is voor de potentiële reiziger de meest interessante variant, maar is voor de overheid financieel onhaalbaar omdat de langere route de inzet van een extra bus met chauffeur vereist.

Verhoging ambitieniveau

Met het resultaat van de inventarisatie zou bij veel overheden het verhaal zijn afgerond. De gemeente Lelystad besloot om net de andere kant op te bewegen. Door het opnemen van winkelcentrum Palazzo, themapark Aviodrome en Lelystad Airport in de voorgestelde busroute zouden meer nieuwe reizigers kunnen worden aangetrokken, waardoor nieuwe mogelijkheden voor de realisatie van de gewenste OV-verbinding zouden ontstaan. In kosten maakt dat nauwelijks verschil met de hierboven beschreven route-uitbreiding van de streekbus, omdat in beide gevallen een extra bus met chauffeur nodig is. Er diende snel een beslissing te worden genomen aangezien de aanbesteding van de exploitatieconcessies voor zowel de stadsbus van Lelystad als het streekvervoer al in voorbereiding was.

De betrokken bedrijven waren weliswaar enthousiast over de nieuwe voorstellen, maar voelden zich mede door de economische crisis niet in staat om concrete toezeggingen te doen voor aanvullende financiële of immateriële ondersteuning. Daarnaast was een aantal bedrijven terughoudend in het doen van toezeggingen, wat vermoedelijk twee redenen heeft. Ten eerste de angst om (in economisch moeilijke tijden) voor een lange periode een financiële verplichting aan te gaan en ten tweede een risico op onrust wanneer zou worden gesleuteld aan de reis- kostenvergoedingen van de werknemers. Wel bestond de bereidheid om het gebruik van openbaar vervoer actief te bevorderen wanneer de nieuwe lijn gerealiseerd werd. De bedrijven die belang hebben bij een goede OV-verbinding waren vanzelfsprekend bereid verdergaande toezeggingen te doen. De nog niet eerder geconsulteerde partijen als Aviodrome, de exploitant van het vliegveld en de winkeliersvereniging Palazzo, hadden wat meer tijd nodig, maar zaten al snel op dezelfde lijn als de overige bedrijven. Om uit deze nieuwe patstelling te geraken is door de gemeente en MuConsult een convenant opgesteld, waarin is afgesproken dat de gemeente de nieuwe buslijn vanaf de start van

de nieuwe concessie (1 september 2011) zal realiseren. In ruil daarvoor staan de betrokken bedrijven in voor het stimuleren van het gebruik van de nieuwe buslijn, bijvoorbeeld door de volledige reiskosten terug te betalen aan werknemers. Andere potentiële stimulerende maatregelen voor gebruikers buiten de werkuren zijn gecombineerde toegangskaartjes voor het Aviodrome (bus + toegang) of speciale aanbiedingen voor klanten die het winkelcentrum Palazzo per OV bezoeken. Voorlopig geldt de afspraak dat de bus blijft rijden zolang het aantal reizigers voldoende is om een gemiddelde kostendekkingsgraad van veertig procent te realiseren. Het mislukken van de aanbesteding van de OV-concessie leidt mogelijk tot vertraging, zowel bij het vaststellen van het maatregelenpakket als bij de finale besluitvorming over de nieuwe buslijn. Desondanks hoopt men de nieuwe lijn per 1 september 2011 te starten.

Dit artikel is geschreven door drs. Neeske Abrahamse (n.abrahamse@muconsult.nl) en drs. Frans Blanker (f.blanker@muconsult.nl) van onderzoeks- en adviesbureau MuConsult. Het artikel is geschreven op basis van onderzoek dat verricht is in opdracht van gemeente Lelystad.

Bij kleinere bedrijventerreinen is het opstarten van een nieuwe busverbinding alleen haalbaar wanneer het bedrijfsleven de verbinding zowel met woorden als met daden steunt

Conclusies en ervaringen

De realisatie van een OV-verbinding naar een bedrijventerrein is bijzonder moeilijk gezien de ligging bij autosnelwegen of hoofdverbindingswegen en het gewoontegedrag van werkgevers en werknemers. Het te verwachten marktaandeel van het openbaar vervoer is hierdoor zodanig laag dat alleen bij zeer grote bedrijventerreinen (vanaf circa 10 000 arbeidsplaatsen) perspectief op een succesvolle busexploitatie bestaat. Bij kleinere bedrijventerreinen is het opstarten van een nieuwe busverbinding alleen haalbaar wanneer het bedrijfsleven de verbinding zowel met woorden als met daden steunt. Dat laatste blijkt in de praktijk niet eenvoudig omdat bedrijven zich niet graag binden aan stimuleringsmaatregelen, wat wellicht mede aan de sombere economische vooruitzichten te wijten is. Daarnaast bestaat de indruk dat strategisch gedrag het bedrijfsleven belemmert in het doen van toezeggingen, zelfs wanneer deze beperkte financiële consequenties hebben. Het duidelijk maken van de voordelen die een OV-verbinding een bedrijf kan bieden, is de meest effectieve manier om medewerking te verkrijgen. Met name de bedrijven die deze voordelen erkenden bleken in Lelystad bereid medeverantwoordelijkheid te nemen voor de busverbinding. Zonder de vasthoudendheid van de gemeente was de opzet echter niet geslaagd. Het uiteindelijke resultaat zal pas over een klein jaar tastbaar worden, als de nieuwe buslijn elk uur (in de brede spitsuren elk half uur) gaat rijden tussen het Lelystadse NS-station, het winkelcentrum Palazzo, het bedrijventerrein Larserpoort, het themapark Aviodrome en Lelystad Airport. Dan zal ook blijken of de steun die het bedrijfsleven aan de OV-verbinding heeft toegezegd, is omgezet in daden.