

Cijfers zijn leuk, maar daadkracht telt

Second opinion 'Transferia op de weegschaal'

*Lars Lutje Schipholt, inno-V adviseurs
(Verkeerskunde 9, november 2003)*

De titel van het artikel 'Onderlinge waarden van transferiafactoren tot op de cent nauwkeurig' dekt de lading van het onderzoek van de TU Delft precies. Deze kwantificering kan zeker bruikbaar zijn bij het opstellen van criteria voor nieuwe transferia in Nederland. De onderzoeksmethodiek biedt een duidelijke meerwaarde omdat met Stated Preference onderzoek beter inzicht verkregen wordt in het keuzeproces van de mobilist dan met traditionele onderzoeksmethodieken.

De resultaten van het onderzoek sluiten aan op een eerdere studie van inno-V adviseurs (Kiezen & verdelen. Overstappen in 2030 in Verkeerskunde 8, oktober 2002) waaruit blijkt dat voor een autobestuurder zachtere gemak-, comfort-, en belevingsaspecten zoals een zitplaats vaak zwaarder wegen dan systeemkenmerken zoals frequentie, snelheid en het aantal overstappen. De onderzoeksresultaten ondersteunen ook eerdere inzichten dat het kantelpunt voor de frequentie van het OV (op kortere afstanden) ligt bij 10 minuten. Bij deze interval hoef je niet meer te plannen.

Dit onderzoek legt het accent op grootschalige transferia als de ArenA, Gelredome en Westraven. Door de problematiek meer bottom-up te benaderen en meer mensen met praktijkervaring te betrekken zoals ook de ANWB heeft gedaan met het opstellen van haar P+R-visie (P+R is dood, leve P+R, Verkeerskunde, 12 december 2000), was duidelijk geworden dat er geen behoefte is één massale garage of terrein op een ongelukkige plaats maar wel aan veel kleine goed bereikbare P+R-terreinen aan de rand van de stad. Het is jammer dat deze inzichten niet of onvoldoende zijn meegenomen bij het uitvoeren van het onderzoek. Gevaar is nu groot dat ingenieurs en boekhouders deze cijfers gaan misbruiken voor het theoretisch meest effectieve transferium..How to fool yourself...

In het artikel lijken wensen en percepties nogal door elkaar te lopen, waardoor het niet duidelijk is wat nu uiteindelijk gemeten wordt. Het artikel wekt verder de suggestie dat je van te voren exact algemene uitspraken kunt doen over de optimale prijsstelling. Twee misverstanden lijken ten grondslag te liggen hieraan. Ten eerste dat mensen vooraf weten wat ze willen. Ten tweede dat je algemene uitspraken kunt doen over prijsstelling. De enige betrouwbare graadmeter is de praktijk. De bereidheid om te betalen hangt sterk samen met:

- het imago (pullfactoren). Dit hangt sterk samen met een goede basiskwaliteit en het ontbreken van dissatisfiers die tot slechte pers of negatieve mond op mond reclame leiden. Satisfiers zoals extra service en voorzieningen hebben alleen zin als de basis op orde is: een betrouwbaar en sociaal veilig product. De hoofdconclusie van het artikel waarbij wordt gesteld dat mensen meer voor sociale veiligheid willen betalen dan voor voorzieningen die eventueel op een transferium aanwezig zijn, is dan ook weinig verassend.
- het alternatief (pushfactoren). Bijvoorbeeld de bereikbaarheid en parkeermogelijkheden in het centrum. In de praktijk blijken Transferia vooral bij

grote manifestaties of beurzen in trek.

- de informatievoorziening. Onbekend maakt onbemind. Daarom is daarnaast goede informatievoorziening over de voordelen en kan worden verwacht essentieel, zowel vooraf thuis en tijdens de verplaatsing. Dat helpt ook de vaak te negatieve beelden die bij mensen leven over het alternatief te 'corrigeren'.

De bereidheid om te betalen hangt sterk samenhangt met het bieden van zekerheid dat je je auto nog kan parkeren, iets wat bijvoorbeeld niet altijd mogelijk is bij gratis parkeren. Hopelijk kunnen we de idee fix van meten is weten en maakbaarheid nu eens achter ons laten. Zo is het veel effectiever de exacte prijsstelling durven los te laten en laat het samenspel van vraag of waardering en aanbod of schaarste bepalend te laten zijn voor de prijsstelling op een specifieke locatie. Begin met een laag tarief en verhoog tarieven (tijdelijk) als de vraag het aanbod aan parkeerplaatsen dreigt te overstijgen.

Het werkelijke probleem zit in de daadkracht van de lagere overheden om Transferia/P+R in de praktijk uit te proberen. Voorbeelden hiervan in Duitsland en Engeland laten zien dat het een weg is van succes en falen vooral een kwestie is van mensenwerk en organisatie.

Waarom spelen met getallen als de praktijk weerbarstiger is? Probeer het uit met meerdere pilots! Het succes van transferia staat of valt bij het vermogen van overheden om los te laten en niet alles van bovenaf te willen regelen. Maak niet weer de fout door de invulling zelf te verzinnen, maar schep de goede kaders opdat partijen met gevoel voor praktijk het concept tot een succes kunnen maken en daarop ook kunnen worden afgerekend.