



# Werkgevers gaan voor de winst!

## Introductie

Een groot aantal werkgevers in Haaglanden en Rijnland werkt samen aan de bereikbaarheid op het platform Bereikbaar Haaglanden. Zij pakken de winst die slim reizen, slim vervoeren en slim werken oplevert.

Of het nu gaat om de woon-werkreis van medewerkers, de zakelijke ritten of het vervoeren van ladingen, er zijn kosten te besparen en er is winst te behalen. **Wie wil dat nu niet?**



# Samen werken aan bereikbaarheid

De regio's Haaglanden en Rijnland zijn een economisch en bestuurlijk belangrijk gebied met internationale allure. Om die status hoog te houden moet het gebied leefbaar en goed bereikbaar zijn. Daar staan overheden en werkgevers samen voor aan de lat. In Bereikbaar Haaglanden werken VNO-NCW West, de Metropoolregio Rotterdam Den Haag, TLN, EVO en stichting Duurzaam Den Haag met allerlei partijen samen die hun steentje willen bijdragen.

## Winst door bereikbaarheid

De werkgevers, die deelnemen aan de samenwerking, verschillen in veel opzichten van elkaar. Maar één zaak

hebben ze gemeen: om zes redenen willen ze de bereikbaarheid van hun regio verbeteren.

1. Een bereikbare regio is prettiger voor de medewerkers, klanten en leveranciers.
2. Minder files en minder vertragingen zijn beter voor de economie.
3. Minder vertragingen zijn ook beter voor de leefbaarheid van de omgeving.
4. Het woon-werkvervoer, maar ook het vervoer van ladingen, kan veel duurzamer.
5. Duurzaam vervoer is veel efficiënter en schoner.
6. Efficiënt vervoer bespaart veel kosten en levert winst op.

# Maatwerk voor lokale thema's

Het werkgebied van Bereikbaar Haaglanden is groot. Het beslaat Den Haag, Zoetermeer, het Westland, Midden-Delfland, Delft, Rijswijk, Leidschendam-Voorburg, Pijnacker-Nootdorp, Wassenaar, Leiden en Alphen aan den Rijn en omgeving. Bereikbaarheid van de regio heeft ook vaak te maken met vertragingen die dicht naast de deur plaatsvinden. Daarom is de grote regio opgedeeld in kleinere gebieden. Elk gebied heeft zijn eigen ambassadeurs; een werkgever en namens de overheden de wethouder. Zij kennen als geen ander het gebied en weten wat er speelt. Per gebied zetten de ambassadeurs zich in om samen met de partijen in het gebied oplossingen voor knelpunten te bedenken en om maatwerk te leveren die passen bij de lokale thema's.

**Werken aan bereikbaarheid is bijna nooit de core business van een werkgever, winstgevendheid is dat wel!**

## Betrokken partijen

Werkgevers zijn aangesloten bij Bereikbaar Haaglanden, omdat zij gebruikmaken van het platform met kennis over allerlei zaken rond MVO, duurzaamheid, leefbaarheid, efficiency en mobiliteit. Zaken dus waar elke organisatie mee te maken heeft. Denk onder meer aan het slimmer omgaan met de leaseauto, aan zakelijke kilometers, planning, klantcontacten, parkeerbeleid en fietsbeleid. Ook komen zaken ter tafel als fiscale

regelingen en de gevolgen daarvan voor de werkgever. Het gaat om praktische informatie, het uitwisselen van stappen die andere werkgevers al hebben genomen en de 'leasons learned'.

## Logistiek

Ook logistieke bedrijven zijn convenant-partner. Zij zijn het voorbeeld dat werken aan duurzaamheid en efficiency zeer veel oplevert. Onder meer tevredenheid bij klanten en medewerkers. En... winst!





**10 X  
winst**

## Wat levert convenant- partnerschap u op?

Door convenantpartner te worden, maakt u deel uit van een groep van betrokken partijen die:

1. vijf keer per jaar tijdens een ontbijtsessie bijeenkomen, waarbij zij inspiratie opdoen en geïnformeerd worden over actuele thema's;
2. kennis en ervaring delen in onder meer verdiepingssessies over een actueel thema;
3. bereikbaarheid en beleidsknel-punten als collectieve thema's op de bestuurlijke agenda plaatsen;
4. willen meewerken aan het mobiliteitsbeleid binnen de eigen organisatie;
5. geloven in een goed bereikbaar Haaglanden en Rijnland;
6. de economie van de regio een flinke stap verder willen brengen;
7. ervan overtuigd zijn dat economische groei en leefbaarheid goed samen gaan, en die actief

- willen werken aan de fitheid en tevredenheid van medewerkers;
8. contacten willen leggen met andere partijen die dezelfde doelen nastreven (vergroten van uw netwerk);
9. altijd als eerste geïnformeerd worden over slimme acties op het platform Ga 3.0, de campagne van Bereikbaar Haaglanden;
10. altijd als eerste geïnformeerd worden over nieuwe ontwikkelingen en mogelijkheden krijgen (en nemen) om deel te nemen aan projecten.

**Afhankelijk van de grootte van uw organisatie bedraagt het lidmaatschap € 250,- (onder 100 medewerkers) of € 500,- per jaar.**



## RDW: ‘Kennis halen en brengen’

De RDW is al jaren convenantpartner van Bereikbaar Haaglanden. “Wij hebben als organisatie al veel aan het convenantpartnerschap gehad”, concludeert Linda van Dijk, adviseur Vervoer en Projecten. “Het is kennis halen en kennis brengen, en dat vind ik geweldig. Zo passen wij op dit moment ons fietsbeleid aan. Tijdens dit proces hielp de Mobiliteitsmakelaar Haaglanden ons al met

goede tips. Ook wist zij welke andere bedrijven met dit onderwerp bezig zijn en met wie je kennis kunt uitwisselen. Daardoor hoef je niet telkens zelf opnieuw het wiel uit te vinden.”

### Samen sparren helpt

Volgens Van Dijk verwijst de Mobiliteitsmakelaar ook weer andere bedrijven naar RDW om zo ervaringen met elkaar te delen. “Dat samen sparren helpt

ons bij het vormgeven van nieuw beleid. Ook zijn we regelmatig op de ontbijtsessies en kennissessies aanwezig. Die zijn weer heel nuttig om informatie op te halen over geheel nieuwe zaken waar we nog niet eerder aan hebben gedacht, maar die in de toekomst wellicht op ons pad gaan komen.”

### Gezamenlijke lobby

“Verder is de inzet van zowel het team van Bereikbaar Haaglanden als van VNO-NCW West om het gesprek aan te gaan met de NS en de grote vervoerbedrijven het noemen waard. Enkele jaren geleden verdwenen de aanvullende OV-trajecten op de NS-abonnementen, en dat viel erg nadelig uit. Door hun inspanningen wordt er nu een alternatief geboden. Die gezamenlijke lobby is ook een groot pluspunt!”







## Royal Lemkes: ‘Afspraken over venstertijden scheelt spitsritten’

Royal Lemkes uit Bleiswijk, al 134 jaar actief in de sierteeltsector, koopt en distribueert potplanten in Nederland en Europa. Het bedrijf heeft 170 vaste medewerkers en 50 tot 250 flexmedewerkers. Dagelijks leveren zo’n 850 leveranciers met vrachtwagens potplanten aan. “We hebben een gezamenlijk belang met Bereikbaar Haaglanden,” zegt Patrick Kester, adviseur Operations & Supply Chain bij Royal Lemkes. “Daarom zijn we convenantpartner geworden. Onze logistieke stromen lopen gedeeltelijk in de spits, voornamelijk vanuit het Westland.”

### Gespreide aanvoer

Volgens Kester levert efficiency in de bedrijfsvoering iedereen iets op. “De eerste stap is het maken van gerichte afspraken met onze leveranciers. Voorheen had het merendeel van de

leveranciers de deadline in de ochtendspits en waren zij vrij om eerder te komen. Nu maken we vooraf afspraken over het tijdstip waarop ze komen. We streven naar een gespreide aanvoer. Dat levert voor Lemkes interne efficiency op en voor ons allen betekent dit minder transport in de spits.”

### Aansluiten bij logisch patroon

De meeste leveranciers reageerden positief op het verzoek. Kester: “Vooraf

omdat we inzetten op maatwerk: voor iedere leverancier is gezocht naar de oplossing die het beste bij hem past. We onderzochten vooraf goed wanneer leveranciers aanleveren, in welke regio ze zitten en wat dan een logische venstertijd is. Aansluiten dus bij wat voor hen een logisch patroon is. We zien dat zij zich aan de afspraken proberen te houden. Meestal leveren zij conform afspraak aan. We zijn pas kort bezig,





het is een continu proces om dit te optimaliseren. Over de eerste twee weken hadden we een vermindering van het aantal spitsritten in de ochtend van circa 15 procent. Dat is veelbelovend!”

### **Venstertijden en bundeling**

Het uiteindelijke doel is tweeledig. Ten eerste het spreiden van de aanvoer over een langere periode op de dag, waarbij er minder druk op de spitsen

**‘Veelbelovend: van het aantal spitsritten zagen we al een vermindering van circa 15 procent’**

ligt. “Daarmee zijn we nu gestart. We richten ons op circa 20 procent minder spitsritten. Het tweede doel is om de logistieke stroom te bundelen. Het zou mooi zijn als de vrachtwagens

altijd helemaal vol zitten en er minder (half) leeg wordt gereden. Dan krijg je echte efficiency; voor ons en voor onze leveranciers. En het scheelt bovendien veel verkeer op de weg.” En de medewerkers? Hoe bevalt het hen? “Die zijn heel tevreden over de nieuwe afspraken: je weet wanneer welke lading vracht komt. Er is dus veel beter en efficiënter te plannen. Dat geeft veel meer rust in de verwerking van de stromen”, aldus Patrick Kester.

## **Ondernemersverenigingen**

Ook ondernemersverenigingen treden graag toe tot het platform van Bereikbaar Haaglanden. Zij spelen een cruciale rol in enerzijds het verstrekken van informatie aan hun leden en anderzijds het op de agenda zetten van ondernemersbelangen. Ondernemersverenigingen ondertekenen het convenant Bereikbaar Haaglanden zonder dat daar kosten aan verbonden zijn. De leden van de vereniging kunnen kennis maken met Bereikbaar Haaglanden via de nieuwsbrieven en deelname aan een werkgeversontbijt.

## Coöperatie Bedrijvenpark Ruyven: 'Het convenant geeft ons een boost'

“Het convenantpartnerschap van Bereikbaar Haaglanden heeft ons een boost gegeven om het mobiliteitsbeleid op te tuigen”, zegt Anja Vergeer, parkmanager van Coöperatie Bedrijvenpark Ruyven. “Ons probleem was dat we vooral tijdens de avondspits lang in de file stonden voordat we het terrein af konden. Daarom gingen we stap voor stap te werk: we brachten de mobiliteitsproblematiek in kaart en deden haalbaarheidsonderzoek naar de alternatieven.”

### Alternatief vervoer uitproberen

“Ook organiseerden we werkgeversbijeenkomsten over dit onderwerp. Die mondden uit in een opstapdag, samen met Bereikbaar Haaglanden waarbij de deelnemers allerlei soorten alternatief vervoer konden uitproberen. Mede daardoor zijn



veel mensen op de fiets gegaan. Dit jaar maken we inzichtelijk hoeveel dat er precies zijn. Door onze aanpak kwamen we in aanmerking voor een projectsubsidie en dat heeft ook geholpen.”

### Meedenken over oplossingen

“Dankzij ons convenantpartnerschap zijn we uit de negativiteit gekomen en hebben we het mobiliteitsprobleem onder de loep genomen. Dat is al winst”, meent Vergeer. “Mede daardoor zijn we nu ook veel zichtbaarder

voor RWS en voor de provincie Zuid-Holland. We worden niet alleen vooraf over werkzaamheden geïnformeerd, we denken nu ook mee over mogelijke oplossingen. Zo gaat de ombouw van de rotonde bij Ruyven nu in 2017/2018 van start, terwijl die aanvankelijk veel later gepland stond. Mobiliteit staat bij ons op de menukaart: stimulering van de fiets, gebruik van handige apps om Het Nieuwe Werken te ondersteunen en autodelen zijn minder exotische gerechten geworden.”



## Astellas: ‘Focus op duurzaamheid en MVO’

Duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) staan bij Astellas al jaren hoog in het vaandel. Mede daarom werd het bedrijf volgens Barbara te Riele, verantwoordelijk voor de interne communicatie en het mobiliteitsbeleid, begin 2016 convenantpartner bij Bereikbaar Haaglanden. “Het afgelopen jaar namen wij via een pilot ons leasebeleid onder de loep en boden we onze medewerkers een alternatief voor de auto. Het doel: op een andere manier gaan reizen en zo bijdragen aan een schonere omgeving. Daarnaast wilden we zo ons MVO-beleid onder de aandacht brengen”, zegt Te Riele.

### 75.000 OV-kilometers

De medewerkers van Astellas ontvingen een mobiliteitskaart om met het OV te reizen en om een OV-fiets te huren. De pilot verliep succesvol: de medewerkers waren enthousiast en reisden in totaal 75.000 kilometer met het openbaar vervoer. “Omdat onze focus op duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen ligt, willen we dit soort pilots en initiatieven nu verder uitrollen binnen onze organisatie. We willen er ook beleid van maken. Het ondertekenen van het convenant was hierbij voor ons een logische stap”, zegt Te Riele.

### Ideeën en ervaringen delen

“We willen actief aansluiten bij de diverse initiatieven van Bereikbaar Haaglanden en met andere aangesloten bedrijven ideeën en acties delen. Het gaat ons vooral om de ontmoetingen en de uitwisseling van kennis en ervaring tijdens bijeenkomsten. We willen het gesprek aangaan over duurzame mobiliteit en over wat wel en niet werkt. Wat hebben andere werkgevers ervaren? Waar kunnen wij (en zij) weer van leren? Ook met de Mobiliteitsmakelaar wisselen we regelmatig informatie uit over wat er in onze omgeving speelt of gaat spelen, en dat is van grote waarde. We kunnen daar dan direct op aansluiten.”

### Total Mobility

De komende periode zet Astellas in om het thema Duurzame Mobiliteit verder uit te rollen onder

‘Medewerkers die een elektrische fiets willen aanschaffen komen we via het fietsenplan tegemoet’



de noemer Total Mobility. Daarbinnen zijn vier pijlers benoemd: Groen Leasebeleid, Private Lease, Uitbreiding van het Fietsenplan en de Mobiliteitskaart.

Te Riele: “We hebben nu al een groen leasebeleid, maar we gaan het groen rijden meer stimuleren, en niet alleen de keuze voor een groenere auto. We willen Private Lease als extra service gaan aanbieden. Medewerkers dus wijzen op de relatief lage kosten van een kleine auto die zij privé bezitten of die zij kunnen gaan leasen tegenover de vaak meer vervuilende oudere auto’s die zij hebben. Ook kunnen we hier een elektrische scooter of speedbike in opnemen.”

## Mobiliteitskaart

Volgens Te Riele speelt Astellas hierbij alleen een rol als partij die al diverse opties op een rij heeft gezet: de medewerker hoeft daardoor niet alles zelf uit te zoeken. “Die gaat de overeenkomst aan met het leasebedrijf. Het uitbreiden van het fietsenplan doen we in de vorm van het verhogen van het te besteden bedrag, zodat we medewerkers die een elektrische fiets willen aanschaffen via het fietsenplan tegemoetkomen. Al jaren bieden we het fietsenplan aan binnen de WKR-regeling en dit geeft ons deze ruimte. Tot slot bieden we aan alle medewerkers in Leiden en Meppel een mobiliteitskaart aan. Deze

kaart kunnen zij voor alle vormen van OV gebruiken. De OV-fiets van Leiden CS en NS-station Meppel is voor hen dan ook gratis. De kosten komen voor rekening van Astellas.” Volgens Te Riele hebben medewerkers daarbij drie keuzes: (1) geen mobiliteitskaart, (2) een mobiliteitskaart zonder dalurenkorting en (3) een mobiliteitskaart met dalurenkorting. “De kosten voor het abonnement op de kaart, de bijkomende administratiekosten en de kosten voor zakelijke reizen draagt Astellas. De kosten voor het woon-werkverkeer en privéverkeer komen voor rekening van de medewerker.”



ga3punt0.nl

**Ga 3.0! ([www.ga3punto.nl](http://www.ga3punto.nl)) is de campagne van Bereikbaar Haaglanden. Ga 3.0 staat voor vernieuwing en voor het lef hebben om de volgende stap te zetten en een alternatief vervoermiddel uit te proberen. Over de e-bike horen we vaak dat je zo lekker makkelijk vooruit komt, maar is dat wel zo? Wanneer je de e-bike een paar dagen naar je werk mag uitproberen, weet je het zeker! Dat geldt ook voor de elektrische scooter, voor het openbaar vervoer, voor Park & Ride en misschien wel voor autodelen, of... Per kwartaal staan er drie leuke acties centraal, waar medewerkers en soms ook de werkgever aan kunnen deelnemen. Ga 3.0! Want onbekend maakt onbemind, en daarom kun je slim reizen eerst uitproberen. Nieuwe acties worden altijd als eerste aan convenantpartners bekendgemaakt. Zij geven het via intranet weer door aan hun medewerkers.**

## Word ook convenantpartner!

Convenantpartners werken gezamenlijk aan de bereikbaarheid van de regio, maar ieder op de eigen manier en passend binnen de eigen mogelijkheden. De grote gemene deler is: het maken van slimmere keuzes waardoor wordt gewerkt aan duurzaamheid, leefbaarheid, tevredenheid en fitheid van medewerkers, en tevredenheid van klanten. Tegelijk wordt daarmee de regio beter bereikbaar. Een groot aantal werkgevers is al convenantpartner! Doet u ook mee?

### Voorwaarden voor lidmaatschap

Alle werkgevers in Haaglanden en Rijnland kunnen convenantpartner worden. Het lidmaatschap is vrijwillig, maar niet vrijblijvend. We vragen de partners binnen de mogelijkheden van de organisatie een actieve bijdrage te leveren. Het convenantpartnerschap staat open voor alle organisaties vanaf 15 medewerkers en voor ondernemersverenigingen. Wilt u meer weten? Neem dan contact op met:

**Astrid Homan**, Mobiliteitsmakelaar Haaglanden

- [info@mobiliteitsmakelaarhaaglanden.nl](mailto:info@mobiliteitsmakelaarhaaglanden.nl)

**Jan Breugem**, Mobiliteitsmakelaar Rijnland

- [mobiliteitsmakelaar.rijnland@bereikbaarhaaglanden.nl](mailto:mobiliteitsmakelaar.rijnland@bereikbaarhaaglanden.nl)

**Michel Oldenburg**, Mobiliteitsmakelaar Logistiek

- [logistiek@bereikbaarhaaglanden.nl](mailto:logistiek@bereikbaarhaaglanden.nl)



- [www.bereikbaarhaaglanden.nl](http://www.bereikbaarhaaglanden.nl)
- [www.ga3punto.nl](http://www.ga3punto.nl)

Bereikbaar Haaglanden is een samenwerking van VNO-NCW West, Metropoolregio Rotterdam Den Haag, TLN, EVO en stichting Duurzaam Den Haag.