

De Milieu & Toerisme Prijs is een initiatief van  
het Ministerie van Economische Zaken

Zeven inspirerende voorbeelden van milieuvriendelijk vervoer

# MILIEU & TOERISME IN BEDRIJF

MILIEU & TOERISME PRIJS 1992





# Inleiding

Voor u ligt een inspiratieboekje, bedoeld om u 'op weg' te helpen bij het bedenken van milieuvriendelijke vervoersalternatieven in toerisme.

U vindt hier zeven praktijkvoorbeelden van ondernemers en beleidsmakers die op een creatieve manier toeristen ertoe aanzetten de auto te laten staan en meer gebruik te maken van trein, tram, bus en fiets of een ander milieuvriendelijk vervoermiddel.

Al deze voorbeelden zijn ontleend aan projecten die deelnamen aan de Milieu & Toerisme Prijs 1992. Deze wedstrijd, een meerjarig initiatief van het Ministerie van Economische Zaken, ging in 1992 voor het eerst van start. De competitie heeft een jaarlijks wisselend thema.

Dat we 'vervoer' als openingsthema hebben gekozen, zal voor weinigen onder u als een verrassing komen. Door de gestage groei van het toerisme, neemt de vervoersstroom navenant toe. Dit kan leiden tot schade aan het milieu en bereikbaarheidsproblemen. En dit terwijl uit onderzoek blijkt dat de toerist steeds hogere milieu-eisen stelt aan zijn vakantiebestemming.

Gelukkig is er in het eerste jaar vanuit de sector met veel animo gereageerd op de wedstrijd. In dit boekje hebben wij een selectie gemaakt van de zeven meest inspirerende projecten, waaronder de vijf wedstrijd-winnaars. De initiatiefnemers vertellen u zélf hoe hun plan tot stand kwam, wat de problemen waren en welke factoren hebben bijgedragen tot het succes. Ieder voorbeeld sluiten wij af met een schets van 'het bredere perspectief' en wat nog meer mogelijk is.

Het zal u inmiddels duidelijk zijn: over de wedstrijdresultaten ben ik bijzonder tevreden. Vooral omdat ik merk dat steeds meer ondernemers en beleidsmakers zich bewust worden van hun verantwoordelijkheid ten opzichte van het milieu. Het stimuleren van een dergelijke ontwikkeling is per slot van rekening een belangrijk beleids-

voornemen uit de nota 'Ondernemen in Toerisme'. Bovendien weet men dit besef, door goede samenwerking, in klinkende munt om te zetten.

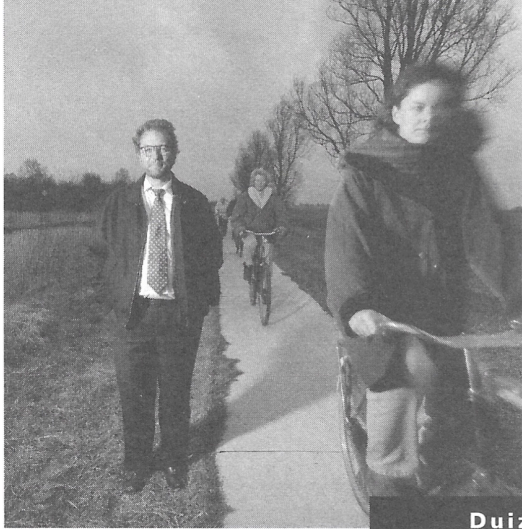
Ik hoop dat we er met dit boekje in slagen een stukje van de geestdrift van deze zeven bevlogen ondernemers en beleidsmakers op u over te dragen. Ik wens u veel leesplezier en succes met uw eigen milieuvriendelijke vervoersinitiatieven in de toekomst!

mr. Yvonne C.M.T. van Rooy  
Staatssecretaris van Economische Zaken

Juni 1993

De uitreiking van de Milieu & Toerisme Prijs 1992





H.M. Groeneveld, beleidsambtenaar van de gemeente Brederwiede: "Het winnen van de Milieu & Toerisme Prijs heeft de samenwerking in een stroomversnelling gebracht."

Duizend toeristen op de fiets

## OVERSTAP, HET 1000-FIETSENPLAN

De Kop van Overijssel biedt de toerist een aantrekkelijk natuurlandschap, schone lucht, goede bereikbaarheid en uitstekende watersportvoorzieningen. De bezoekersstroom concentreert zich echter op een beperkt aantal locaties in het gebied. Dit leidt regelmatig tot files en parkeerproblemen. Buiten de bekende bestemmingen trekt het gebied niet zoveel bezoekers. De landelijke bekendheid van de regio is gering.

De heer H.M. Groeneveld, beleidsambtenaar Economische Zaken, Recreatie en Toerisme van de gemeente Brederwiede, vertelt hoe 'Overstap' hierin verandering brengt. Dit project won de Milieu & Toerisme Prijs 1992.

### Paardetram

"Een zijdelingse opmerking over het instellen van een paardetram tussen Steenwijk en Giethoorn in een dik rapport van de provincie was eigenlijk het creatieve startpunt, begin 1991. Dit idee kwam voort uit de groeiende behoefte aan milieuvriendelijk vervoer. Waren er niet nog meer en betere mogelijkheden om de kracht van het gebied te benutten en zou de fiets daarin geen verbindende schakel kunnen zijn?"

Zo ontstond het idee voor het 1000-Fietsenplan. De provincie zag de relatie met het provinciaal beleid en was meteen heel enthousiast. Ook busmaatschappij DVM/NWH raakte erbij betrokken. In een latere fase completeerde kano- en fietsondernemer Van der Stoep het team. Er ontstond een hechte samenwerking."

### Commercieel haalbaar

Groeneveld vervolgt: "We zijn er direct van uitgegaan dat de opzet commercieel moest zijn. Dat betekende: eerst de haalbaarheid onderzoeken, dan een marketing- en promotieplan maken en vervolgens financieringspartners zoeken."

De studie naar de haalbaarheid van het idee, uitgevoerd door een deskundig en onafhankelijk bureau, blijkt achteraf een belangrijke succesfactor. Het zorgt ervoor dat je veel verschillende partijen sneller kunt overtuigen om samen te werken c.q. deel te nemen in de financiering. De provincie en de ANWB vervulden hierin een voortrekkersrol. Op het moment zijn negen organisaties in het project betrokken. Zichtbare successen – zoals het winnen van de Milieu & Toerisme Prijs – brengen die samenwerking nog eens in een extra stroomversnelling."

Eén van de belangrijkste doelstellingen is het terugdringen van het autoverkeer. Onderzoek zal op termijn het resultaat moeten uitwijzen. 'Overstap' ging in het voorjaar van 1993 van start.

Het project 'Overstap' van de Overijsselse gemeenten Brederwiede, Steenwijk, Zwartsluis en IJsselham, bestaat uit een gevarieerd netwerk van fietsroutes en fietsverhuurplaatsen. De toerist die het gebied wil bezoeken kan op verschillende plaatsen een fiets huren, diverse routes afleggen en zijn rijwiel vervolgens bij een zelf te verkiezen verhuurder inleveren. Fietsen zijn op uiteenlopende plaatsen te huur: bij hotels, campings, parkeerplaatsen en jachthavens. Het fietsnetwerk sluit niet alleen aan op bus- en treinverbindingen, maar ook op kano's en elektrische fluisterboten. Een speciaal paspoort geeft recht op gebruik van de bus en 'Overstapfietsen'.

### Het resultaat

- Het verhuren van fietsen zal verdubbelen tot 1000 fietsen die 100 keer per jaar verhuurd worden.
- In 'Overstap' wordt ruim f 6,5 miljoen geïnvesteerd. Meerdere ondernemers, de ministeries van Economische Zaken en Landbouw, Natuurbehoud en Visserij en ook Rijkswaterstaat dragen bij.



### Vakantie in een autovrij gebied

De belangstelling voor uitstapjes in de natuur groeit de laatste jaren enorm. Fietsen, wandelen en paardrijden winnen aan populariteit. Om het verblijf in de natuur aantrekkelijker te maken, zal het dan ook steeds vaker voorkomen dat natuur- en bosgebieden autovrij worden verklaard. Dit schept rust en ruimte voor de natuur én de toerist. De vraag is dan wel of die toerist bereid is zijn auto te laten staan. Onderzoek onder de bezoekers van het Veluwegebied toont gelukkig aan dat de helft van de bezoekers best bereid is het een dagje zonder de auto te doen. Dit betekent niet dat autovrije gebieden onbereikbaar worden. Een camping of hotel aan de rand of in de nabije omgeving van zo'n gebied is een uitermate geschikte locatie voor het verhuren van fietsen. Van daaruit worden bijvoorbeeld wandel- en fietstochten uitgezet. Voor de jeugd kan een puzzelwedstrijd op de fiets worden georganiseerd. Er moet dan wel een goed netwerk van fiets- en wandelroutes en een duidelijke bewegwijzering aanwezig zijn.



J.H.J. van de Velde, bestuurslid van de Stichting Strand-Express: "Bij dit project vervullen de ondernemers echt een voortrekkersrol."

Met mooi weer in een cabrioletbus naar zee

## DE STRAND-EXPRESS

### Mooi-weer-lijnen

In de zomermaanden sta je op weg naar het strand of een recreatiegebied vaak muurvast in de file. Onderzoek heeft uitgewezen dat voor vele Nederlanders de overvolle toegangswegen reden zijn om bijvoorbeeld niet naar het strand te gaan. Dit is een verontrustende vaststelling. Een goede manier om de bereikbaarheid te verbeteren, zijn 'mooi-weer-lijnen'. Dit zijn bussen en treinen, die alleen rijden als het weer goed is en dan liefst tot aan de vloedlijn van het strand. Een duidelijk informatiepunt over de – onregelmatige – dienstregeling is essentieel. 06-lijnen zijn hiervoor uitstekend geschikt. Een 'mooi-weer-lijn' wordt pas echt aantrekkelijk door extra voorzieningen. Toeristen hebben per slot van rekening andere wensen dan reizigers in het woon-werk verkeer. Extra bagageruimte en de mogelijkheid om bijvoorbeeld surfplanken mee te nemen, stellen zij op prijs. En wat is er leuker voor kinderen dan op de terugweg een verrassing van de buschauffeur te krijgen, zoals een verkoelende ijslollie? De bus kan bovendien beter met de auto concurreren, wanneer er vrije busbanen worden gecreëerd.

Zeeland heeft prachtige stranden en veel aantrekkelijke plaatsjes, die in de zomer duizenden toeristen trekken. Vooral door strandtoeristen, die veelal de auto als vervoermiddel gebruiken, ontstaan op zonnige dagen problemen bij het parkeren en verstoppingen op de aan- en afvoerwegen.

Recreatie-ondernemer J.H.J. van de Velde, bestuurslid van de Stichting Strand-Express, beschrijft hoe één ondernemer ervoor zorgde dat de toerist de auto nu vaker laat staan.

### Toeristentram

"De eerste aanzet van de huidige 'Strand-Express' is gedaan door recreatie-ondernemer De Keuninck in 1988. Het feit dat er geen busverbinding was en omdat het autoverkeer langs de kust te druk werd, brachten hem op het plan een toeristentram te laten rijden, als attractie voor de badgasten. Negen recreatie-ondernemers richtten toen samen met de gemeente Oostburg de Stichting Strand-Express op, met als doel de toeristische aantrekkelijkheid en de leefbaarheid van het gebied door vervoersmaatregelen te verbeteren."

### Ondernemers kopen bus

"Wij vroegen een vergunning aan voor het opzetten van een buslijn, echter zonder succes. Daarom benaderden we busmaatschappij Zuid-West Nederland (ZWN) om de 'Strand-Express' te exploiteren. Daar had de ZWN wel oren naar en in 1989 reed de eerste bus uit."

Van de Velde vervolgt: "In het eerste jaar vervoerden we meteen 9.000 passagiers. Hiermee voldeed de lijn nog niet aan onze doelstelling. Om het drukke autoverkeer werkelijk af te remmen, zou de bus vaker en over een langere afstand moeten rijden.

Een jaar later kocht de Stichting daarom zelf een bus van ZWN met geld van de samenwerkende ondernemers. De gemeente Oostburg werd donateur en de provincie Zeeland gaf subsidie. In 1990 reed de 'Strand-Express' vervolgens in de gewenste frequentie. Om de busverbinding meer bekendheid te geven, was het vervoer dat jaar gratis. Ook nu zijn de tarieven buitengewoon laag."

### Provinciaal plan

"In 1991 heeft een werkgroep, waarin ook de RECRON en de particuliere busonderneming Carlier zitten, een provinciaal plan gemaakt. Het idee van de 'Strand-Express' is door de werkgroep op nog bredere schaal uitgewerkt en het aantal lijnen is uitgebreid. Bij mooi weer rijdt

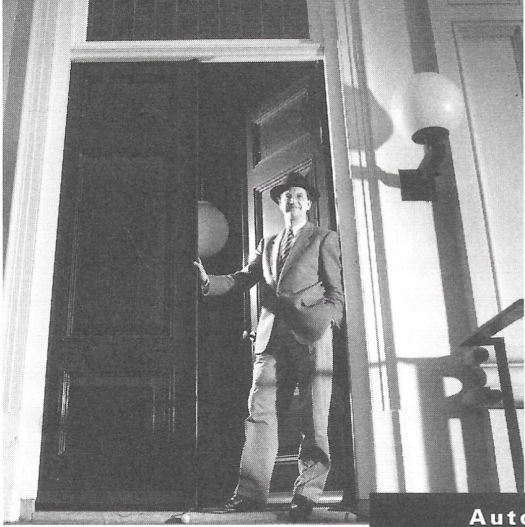
De 'Strand-Express', ook wel de Zomerbus Zeeland genoemd, bestaat uit meerdere busdiensten langs de Zeeuwsche kust. In het hoogseizoen biedt deze buslijn toeristen een handig alternatief voor de auto. De routes verbinden de belangrijkste dorpscentra, campings, bungalowparken en stranden met elkaar. De buslijn sluit ook aan op de treinverbinding, die eindigt in Vlissingen. In het Belgische Knokke kan de toerist overstappen op de tramkustlijn, die tot de Franse grens voert.

er nu ook een bus met een open dak, een zogenaamde cabrioletbus", besluit Van de Velde zijn verhaal. Beter kunnen de zonninnende badgasten het zich haast niet wensen.

#### Het resultaat

- Het busnetwerk vervoerde in 1992 45.000 passagiers, een stijging van 40% ten opzichte van 1991. De buspassagiers bespaarden daarmee gezamenlijk meer dan 160.000 autokilometers.
- Onderzoek toont aan dat de groep 'gebruikers', die de bus verkiest boven de eigen auto, groeit.
- De ondernemers brachten gezamenlijk f 300.000,- op van de totale investering van bijna f 1,2 miljoen. Daarnaast dragen zowel de gemeenten als de ministeries van Landbouw, Natuurbehoud en Visserij, Economische Zaken en Verkeer en Waterstaat bij in de vorm van subsidies en andere bijdragen.





Mr. M.A.P. van Haersma Buma, burgemeester van Markelo: "Wij hebben de sterke punten van ons gebied in dit project optimaal benut."

**Autoverkeer moet fietser voor laten gaan**

## GEEF DE FIETSER VOORRANG

### Actief bezig zijn in de natuur

De groep toeristen die milieuvriendelijk en natuurgericht wil recreëren is de laatste jaren sterk gegroeid en neemt nog steeds toe. Ondernemers kunnen hierop inspelen door bijvoorbeeld activiteiten te ontwikkelen, waarbij de natuur centraal staat.

Te denken valt dan aan een lange wandeltocht langs wildkansels, waar herten kunnen worden bekeken, een huifkarrit over de heidevelden en een toer met de kano over de plassen om vogels te 'spotten'.

De natuur fungeert bij dergelijke activiteiten als decor. Een tweede mogelijkheid is een doe-vakantie in een natuurlijke omgeving. Wat is er leuker dan bezig zijn in en met de natuur? In Nederland kan men wilgen knotten, heide plaggen, hout kappen en wild bijvoeren. Deze activiteiten vinden plaats onder leiding van bijvoorbeeld een boswachter. Dit kan ondernemers inspireren tot het aanbieden van alternatieve werk-doevakanties, waarbij recreanten een handje helpen om de natuur te beschermen en te onderhouden.

Het landschap van zuidwest Overijssel kenmerkt zich door eiken- en beukenbossen, afgewisseld met dennenwouden, heidevelden en weidegebieden, boerderijen, kastelen, statige landhuizen, watermolens en schitterende tuinen. Het toerisme en daarmee het autoverkeer naar het gebied neemt voortdurend toe. Om de rust en de schoonheid van de Hof te beschermen, is het plan ontstaan dat iedere bezoeker het gebied zonder auto moet kunnen bereiken en bekijken.

De burgemeester van Markelo, mr. M.A.P. van Haersma Buma, is één van de initiatiefnemers die dit idee vorm gaf in het project 'Geef de Fietser Voorrang'.

### Fietser een bedreigde diersoort

"De Hof van Twente is een toeristisch-recreatief samenwerkingsverband van de gemeenten en VVV's in deze streek. Toen we van het bestaan van de Milieu & Toerisme Prijs hoorden, zijn we om de tafel gaan zitten om een nieuw plan uit te werken. In de infrastructuur nemen fiets- en wandelpaden een belangrijke plaats in. Het was zaak om deze sterke punten verder uit te bouwen, zoveel mogelijk

fietzers naar ons gebied te trekken en het autoverkeer terug te dringen. Ik riep toen dat de fietser eigenlijk een 'bedreigde diersoort' is. Vanuit die filosofie kwamen we op het plan dat 'de fietser voorrang moet hebben', en wel altijd."

### Goed netwerk een voorwaarde

"Wat je absoluut nodig hebt is een enthousiaste maar ook creatieve groep, waarin allerlei disciplines deelnemen, die over ideeën kan brainstormen. Bovendien is een goed netwerk een voorwaarde, zodat alle ideeën weer kunnen worden 'uitgezet'.

In eerste instantie namen we contact op met de busmaatschappij OAD en met de fietsverhuurders om te kijken hoe we het plan verder konden uitwerken. Om iedereen enthousiast te maken, is het belangrijk niet meteen over grote plannen te praten, maar verschillende ondernemers duidelijk te maken welke mogelijkheden er voor hen inzitten. Dit proces kwam heel geleidelijk op gang. Een horeca-werkgroep inventariseerde vervolgens het aanbod van hotels, restaurants en campings, een ingewikkelde klus. Daarnaast zijn speciale arrangementen ontwikkeld: gericht op de fervente fietser, op de notoire automobilist en binnenkort ook op de paardenliefhebber.



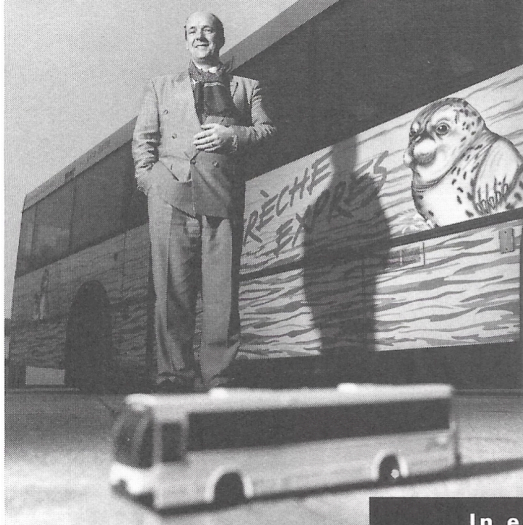
'Geef de Fietser Voorrang' is een project in zuidwest Overijssel, de zogeheten Hof van Twente. Het gebied is goed bereikbaar met trein of bus, maar nog steeds nemen vele toeristen de auto. Voor deze bezoekers zijn grote parkeerterreinen aan de rand van het gebied aangelegd. Van hieruit kan men dan verder met de fiets of het openbaar vervoer. Het gebied beschikt over uitgestrekte en goed in kaart gebrachte wandel- en fietsroutes en vele fietsverhuurplaatsen. In de Hof staan speciale verkeersborden die aangeven dat de fietser in deze streek 'voorrang heeft'. Enkele gebieden zijn zelfs autovrij gemaakt.

In folders geven we een overzicht van de wandel- en fietsmogelijkheden, restaurants, hotels en campings. Voor 1993 staat het contact met maneges op het lijstje: waar kun je paardrijden of bijvoorbeeld huifkarren huren. Dit valt dan weer te combineren met fietsen."

#### Het resultaat

- De stijgende verkoop van fiets- en wandelinformatie toont aan dat het project een succes is.
- Parkeerterreinen aan de rand van het gebied worden goed benut door toeristen die van daaruit op de fiets stappen of voor het openbaar vervoer kiezen.
- In het plan wordt een bedrag van bijna f 1 miljoen geïnvesteerd, bijeengebracht door de ondernemers, de gemeenten, de provincie, het Ministerie van Economische Zaken en het NBT.





Ing. A.H. Kienhorst, hoofd marketing van de N.V. Gado: "De Crèche-Expres legt de afstand af in een tijd die goed kan concurreren met die van de auto."

In een zeegroen aquarium naar de zeehondjes

## DE CRÈCHE-EXPRES

In één van de noordelijkste punten van Nederland vindt men de bekende zeehondencrèche van Lenie 't Hart. De laatste jaren werd de crèche bezocht door meer dan 200.000 belangstellenden. De crèche was eigenlijk alleen met de auto goed bereikbaar. Er was wel een streekbus, maar die bleef in frequentie ver achter bij de trein, met name in de daluren en in het weekend.

De vervoermaatschappij N.V. Gado kwam op het geslaagde idee van een nieuwe, aparte busverbinding. De heer ing. A.H. Kienhorst, hoofd marketing, was daar nauw bij betrokken.



### Hoe laat gaat de bus naar Pieterburen ?

"De Gado maakt ieder jaar een marketing plan. Eén van de conclusies was dat het toeristisch vervoer in de zomer wel wat beter kon: teveel bussen waren dan niet in gebruik. We hebben toen belangrijke attractiepunten in de regio in kaart gebracht. Hierbij kwam ook de crèche naar voren. Bovendien stelden reizigers regelmatig vragen over 'de bus naar Pieterburen'. Maar zo'n rechtstreekse buslijn was er niet. En daarmee werd het idee van de 'Crèche-Expres' geboren."

### Veel promotie

"Om de herkenbaarheid van deze lijn zo groot mogelijk te maken, hebben we de lijn geen nummer maar een naam gegeven.

Ogilvy & Mather, het reclamebureau van de crèche, maakte gratis een promotieplan voor de nieuwe buslijn. De beschildering van de bus was hiervan onderdeel.

Verder installeerden we bij het busstation van Groningen CS een groot bord, plaatsten we achterraitreclame op andere bussen en advertenties in regionale bladen en benaderden we actief de pers. Het effect daarvan bleef niet uit", aldus een enthousiaste Kienhorst. In 1992 werden meer dan 7.500 personen vervoerd.

### Dagvullend programma

Kienhorst: "We willen de drempel voor het busgebruik zo laag mogelijk houden. Dit bereiken we door goede voorlichting, het accepteren van allerlei openbaar vervoerbewijzen, gemakkelijke bereikbaarheid en een concurrerende reistijd.

Belangrijk voor het opzetten van een lijn als deze is, dat er behoefte aan moet zijn. Verder moet je voor een zo kort mogelijke reistijd zorgen. Het comfort in de bus blijkt van minder belang. Waar we

De 'Crèche-Expres' is een busverbinding tussen Groningen CS en de Zeehondencrèche in Pieterburen, een afstand van circa 40 kilometer. De bus rijdt met Pasen, Pinksteren, Hemelvaart en in de zomermaanden. De diensten sluiten aan op de Intercity-treinen. De prijs is gebaseerd op het gewone tarief en ook openbaar vervoerabonnementen zijn geldig. De 'Crèche-Expres' is aantrekkelijk en duidelijk herkenbaar aan de aparte beschildering: een zeegroen aquarium met olijke zeehondekopjes. Tijdens de rit wordt een stop gemaakt bij Abraham's Mosterdmakerij te Eenrum.

in eerste instantie meer rekening mee hadden moeten houden is de korte tijdsbesteding op de locatie zelf. Voor een bezoek aan de zeehondencrèche heb je aan twee uur wel voldoende. Met de extra stop groeit de rit echter uit tot een dagvullend programma. Het heeft in zo'n geval meerwaarde als je twee of meer bestemmingen aan elkaar kunt knopen. Daar hebben we iets op gevonden: de reizigers blijken zeer tevreden met de extra stop bij Abraham's Mosterdmakerij."

#### Het resultaat

- In 1992 werden meer dan 7.500 personen vervoerd, een gemiddelde ritbezetting van 76 reizigers per dag.
- Het succes van de 'Crèche-Expres' heeft ertoe geleid dat nu een start is gemaakt met de Vesting-Expres naar het stadje Bourtagne.
- In de Crèche-Expres wordt per jaar bijna f 100.000,- geïnvesteerd.

#### Attracties beter bereikbaar

Een bezoek aan een attractie in Nederland is een dagje uit met veel plezier en leerzame momenten. Op piekdagen zijn attracties echter niet zo gemakkelijk bereikbaar. De aanvoerwegen staan dan vol met files en ook voor de kassa staat een lange rij. Het duurt dan lang voordat je de ingang bent gepasseerd. Langzaam maar zeker komen attractie-ondernemers en vervoerders tot de ontdekking dat een attractiebezoek ook al vóór de kassa kan beginnen.

De oplossing is reizen met het openbaar vervoer. Zorg er dan voor dat het vervoermiddel een attractie op zich vormt. Door bijvoorbeeld bussen en treinen vrolijk te beschilderen is herkenbaarheid gegarandeerd. Maar daarmee ben je er nog niet. Ook een naadloze aansluiting op het openbaar vervoer of een opstapplaats bij een parkeerterrein zijn voorwaarden. Een extra pluspunt is een gecombineerd vervoer- en toegangskaartje, waardoor wachttijd bij de kassa wordt vermeden.

Als de belangstelling groot genoeg is, kan de bus ook rechtstreeks rijden, zonder haltes onderweg. Hierdoor slaagt men er zeker in een nieuwe doelgroep voor het openbaar vervoer te bereiken.





T. Meyer, initiatiefnemer van de Boulevard Express: "Ik doe er alles aan om het vervoer zo aantrekkelijk mogelijk te maken."

Treintje vervoert 100.000 toeristen

## DE BOULEVARD EXPRESS

**Met bus of boot door de binnenstad**

**Vooral in plaatsen met historische stadskernen is ruimte schaars. De bereikbaarheid van het centrum en parkeren leveren in deze steden steeds grotere problemen op. De toerist moet de binnenstad dus zo gemakkelijk mogelijk kunnen bezoeken, zonder de auto.**

**Aan de rand van de stad kan men parkeerplaatsen aanleggen, vanwaar busjes of trams toeristen naar de binnenstad vervoeren. Deze busjes verzorgen eveneens rondritten door de stad. Vanaf het station kan bijvoorbeeld een extra tram rijden. Daar kunnen ook fietsen worden verhuurd. Horeca-ondernemers en middenstanders ontwikkelen dan promotie-acties om fietsen te stimuleren en zorgen voor bewaakte fietsstallingen.**

**Een andere mogelijkheid is gebruik te maken van waterwegen. Een boottocht vanaf bijvoorbeeld een parkeerplaats naar het centrum van de stad kan heel aantrekkelijk zijn. Tot slot zouden wandelroutes vanaf bus- en treinstations en parkeerplaatsen duidelijk moeten worden aangegeven.**

Jaarlijks wordt Harderwijk bezocht door ruim één miljoen toeristen. Dat is niet zo vreemd, want de gemeente heeft veel bezienswaardigheden en attracties. De toevloed van toeristen zorgde op drukke dagen voor grote parkeer- en vervoerproblemen. Zowel in het stadje als op de uitvalswegen ontstonden files. Voor bussen zijn de smalle wegen in de binnenstad bovendien slecht toegankelijk. Reizigers met het openbaar vervoer waren gedwongen vanaf het station te lopen naar de plaats van bestemming.

Horeca-ondernemer T. Meyer kwam met een even eenvoudig als creatief idee voor de oplossing van dit probleem.

### **Onbekende binnenstad**

"De toeristen in Harderwijk kwamen in eerste instantie voor het Dolfinarium en de boulevard. Helaas namen maar weinig mensen de moeite de prachtige binnenstad te bekijken; dat was te ver weg en er was geen vervoer. Zelf heb ik een hekel aan lopen en ik herinnerde me de kindertreintjes van mijn reizen naar het buitenland. Als ik met een dergelijk treintje

mensen kon vervoeren, had ik het probleem opgelost."

### **Proeftreintje**

"Wat de meeste tijd heeft gekost, is het aanvragen van vergunningen en het vinden van een geschikte fabriek, die de treintjes kon maken. Uiteindelijk kwam het plan rond en in 1987 ben ik begonnen met rondritten door de stad."

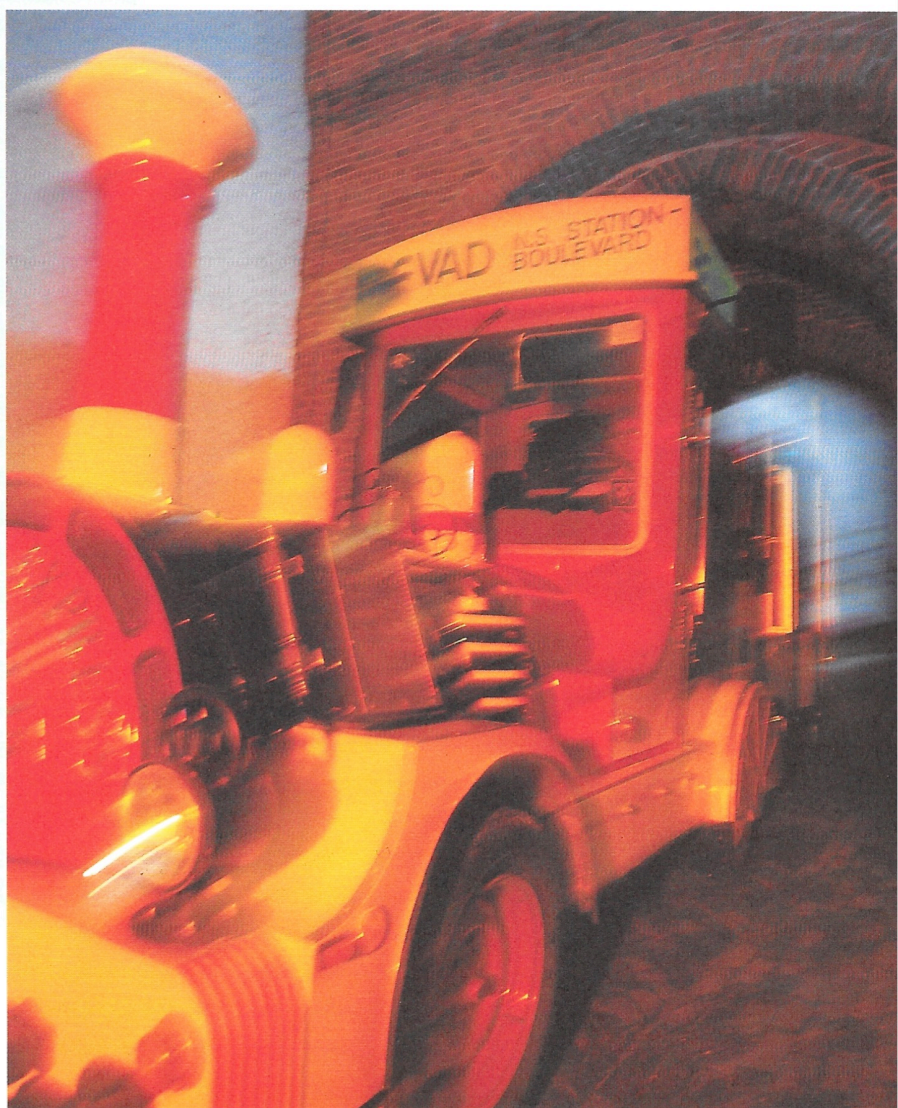
Meyer: "Het NS-station ligt echter zo'n vier kilometer van de boulevard in Harderwijk. Toeristen die met de trein aankwamen, moesten deze afstand lopen. Ook de bus was geen oplossing, deze kon niet draaien in de nauwe straten. Toen ben ik naar Openbare Werken van de gemeente gestapt met het plan een extra treintje te kopen om de treinreizigers te vervoeren. De gemeente, busmaatschappij VAD en ik hebben dit verder uitgewerkt. In de loop van de tijd zijn diensten en routes uitgebreid.

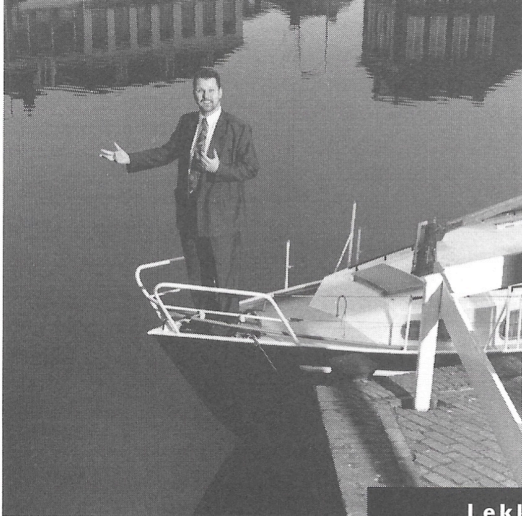
De treintjes beschikken over stille uitlaten met katalysator en hebben elk een capaciteit van 50 personen. Toeristen maken gebruik van de strippenkaart, NS-dagtochten en openbaar vervoerkaarten. Er wordt alles aan gedaan om het vervoer zo aantrekkelijk mogelijk te maken: tijdens de rit wordt tekst en uitleg gegeven over Harderwijk en er is een speciale stationsrestaurant ingericht voor wachtende passagiers van de Express."

De 'Boulevard Express' bestaat uit kleine, wendbare toeristentreintjes. Zij rijden door de historische binnenstad van Harderwijk en pendelen tussen station, centrum en parkeerplaatsen buiten de stad. Bovendien gaat het treintje naar het Dolfinarium en het Veluwestrand, waar bezoekers worden afgezet voor rondvaarten of een bezoek aan het pretpark. Tijdens de rondritten krijgen passagiers tekst en uitleg over historische bezienswaardigheden die deze Zuiderzeevesting rijk is.

### Het resultaat

- De 'Boulevard Express' vervoerde in het seizoen 1992 zo'n 100.000 personen, waarvan ruim 37.000 van en naar het station.
- Het project heeft een investering gevegd van f 400.000,-, exclusief de stationsrestauratie en particuliere inbreng. De gemeenten en de VAD, het Dolfinarium en pretpark 'het Veluwestrand' dragen bij aan de exploitatie ten behoeve van het openbaar vervoer.
- In 1994 wordt naar alle waarschijnlijkheid een derde treintje in gebruik genomen.
- Het idee heeft inmiddels in een viertal plaatsen in Nederland navolging gekregen.





J. Smit, manager ontwikkeling en planning van de FRAM: "Wij stemmen de diensten echt af op de vraag."

Lekker weg, laat je rijden

## DE SNEEKERMEERBUS

De jaarlijkse zeilwedstrijden tijdens de Sneekweek brengen vele bezoekers op de been. Als de wedstrijden 's avonds zijn afgelopen, begeven zij zich en masse naar het acht kilometer verderop gelegen Sneek. De verkeersstroom die dan ontstaat, is een bedreiging voor de verkeersveiligheid.

"Alle promotie-activiteiten moesten zich concentreren op de week van het zeil-evenement", aldus Smit. "We hebben aangeklopt bij de horeca voor een financiële bijdrage. Zij verlenen ook medewerking door speciale posters in het eigen bedrijf op te hangen en door personeel in T-shirts te laten lopen met de slagzin van de campagne. De promotie werd versterkt door spandoeken op toegangswegen, foldertjes en reclame op de bussen zelf."



Op initiatief van de plaatselijke afdeling Veilig Verkeer Nederland is, in samenwerking met de gemeente, de FRAM en de Taxicentrale, de 'Sneekermeerbus' tot stand gekomen. De heer J. Smit, manager ontwikkeling en planning van de FRAM, is nauw bij het project betrokken.

### Kostendekkend

"Belangrijkste aanleiding was het verbeteren van de verkeersveiligheid. In een gezamenlijke projectgroep hebben we een vervoerplan met dienstregeling en kostencalculatie gemaakt. Toen we de tarieven hadden vastgesteld, konden vergunningen worden aangevraagd.

Bij onze opzet zijn we er altijd vanuit gegaan dat het project kostendekkend moest zijn. De volgende stap was dan ook cruciaal: door goede promotie bekendheid genereren."

### Het resultaat

- In 1992 vervoerde de 'Sneekermeerbus' tijdens de Sneekweek meer dan 15.000 personen.
- De exploitatie- en promotiekosten per jaar bedragen zo'n f 30.000,-. De 'Sneekermeerbus' ontvangt een bijdrage van de Vereniging Sneeker Zakenlieden. De gemeente en Horeca Nederland afdeling Sneek staan garant bij eventuele verliezen. In 1992 werd winst gemaakt.
- De bus heeft een gunstige invloed op de verkeersveiligheid en het (stedelijk) milieu.
- Tijdens de Sneekweek is een gedeelte van de stad afgesloten voor autoverkeer.
- De dienstregeling werd, vanwege het succes, uitgebreid tot het hele zomerseizoen.

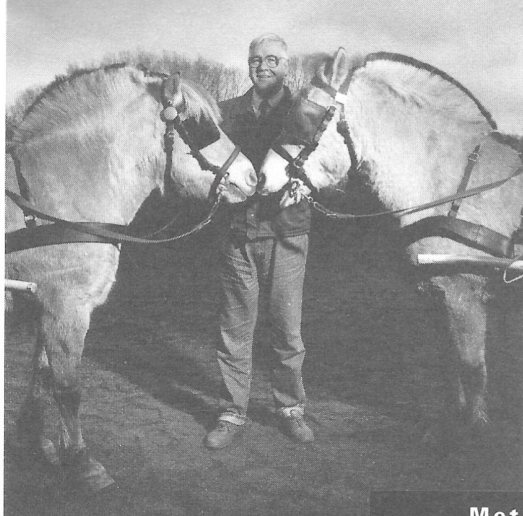
Tijdens de Sneekweek vervoert de 'Sneekermeerbus' passagiers van het NS- en busstation in Sneek naar drie plaatsen langs het Sneekermeer. Om tegemoet te komen aan de wensen van de grote stroom jonge bezoekers, wordt gedurende deze week tot in de kleine uurtjes gereden. De FRAM, een busmaatschappij, zet busjes in met een zitcapaciteit van 27 personen. In iets minder drukke tijden rijdt de Taxicentrale met 8-persoons busjes. Een kaartje is te koop bij de chauffeur voor een vast tarief van drie gulden, ongeacht de afstand.



**Vervoer bij evenementen:  
afstemmen op de vraag**

Met name in de zomer vinden er in Nederland tal van evenementen plaats: schaapscheerdersfeesten, zeilweken en jaarmarkten. Duizenden tot tienduizenden bezoekers komen op deze kleine en grote festiviteiten af. Hun grote aantal zorgt vaak voor verkeersopstoppingen en parkeerproblemen. Organisatiecomité's, horeca-ondernemers, gemeenten en vervoerders kunnen op zulke drukke dagen veel doen om het verkeer in goede banen te leiden. Het openbaar vervoer kan hierin een sleutelrol vervullen. Bus- en treinvervoer zal daarvoor nauwkeurig moeten worden afgestemd op de vraag: in drukke tijden wordt groot materieel ingezet en als het wat rustiger is (taxi)busjes. Dit vereist een flexibele opstelling van de vervoerders.

Het vervoer moet ook aantrekkelijk zijn door een betaalbaar en gemakkelijk tarief. Cruciaal is dat het project gedragen en gepromoot wordt door de (horeca-)ondernemers. Een aardige suggestie: verkoop een buskaartje waarin twee consumpties (tegen de halve prijs) zijn begrepen.



G. van Os, directeur van de Horsavan B.V.:  
"Je moet er wel wat tegenover zetten als je wilt dat mensen de auto laten staan."

Met paard en wagen door het Twentse land

## DE HORSAVAN

Twente karakteriseert zich door de vele onverharde weggetjes en houtwallen, die de uitgestrekte weilanden scheiden. De streek biedt veel bos en heide in een afwisselend, heuvelachtig landschap. Het geheel is bij uitstek geschikt voor de paardesport en trektochten met paard en wagen.

Het speelse idee om op deze wijze toeristen naar het gebied te trekken, kwam van de heer G. van Os, de huidige directeur van de Horsavan B.V.

### Onontdekt gebied

"Ik vond het jammer dat het mooie gebied van Twente nog nauwelijks is ontdekt door het toerisme, terwijl het ideaal is om met paard en wagen te verkennen. Daarbij komt dat ik sinds jaar en dag in de weer ben met mijn paarden, die gestald zijn in een oude schuur. In die schuur stonden ook een caravan en een oude jachtwagen uit 1850. Al filosoferend kwam ik zo op het idee van de 'Horsavan'. Dit idee speelt bovendien mooi in op de toenemende behoefte aan milieuvriendelijke vakantiearrangementen."

### Geen dubbeltje kwijt aan adverteren

Van Os: "Ik heb het project helemaal in mijn eentje aangepakt. Eerst werden de wagens aangepast, zodat ze door paarden konden worden getrokken, en moesten de benodigde vergunningen worden aangevraagd. De 'Horsavan' startte in 1991 met twee prototypes. Het arrangement werd al gauw een groot succes."

"Aan adverteren heb ik geen dubbeltje uitgegeven, omdat het produkt zichzelf verkoopt", aldus Van Os. "In samenwerking met een PR-bureau hebben we wel een actie voor de pers opgezet. Ook is het arrangement opgenomen in de brochure van de provinciale VVV, die landelijk wordt verspreid."

De 'Horsavan' is een gat in de markt. Mensen willen graag iets doen aan het milieu, maar om daarvoor de auto te laten staan... daar moet je wel iets aantrekkelijks tegenover zetten. En dat doet de 'Horsavan' kennelijk. Om het gebruik van het openbaar vervoer door mijn gasten te bevorderen, vergoed ik nog eens een kwart van deze kosten.

Ik merk dat door deelname aan de Milieu & Toerisme Prijs de gemeente en de provincie steeds enthousiaster worden voor het project. Ik heb nu ook toestemming gekregen om een grotere Horsavan-loods te bouwen. En dat was anders nooit gelukt."



Een 'Horsavan' is een aangepaste caravan, die wordt getrokken door een fjordenpaard. Met dit vervoermiddel kan de toerist verscheidene, vastgestelde routes afleggen. De caravan beschikt over alle comfort: een koelkast, gasstel, televisie en radio. Bovendien zijn er twee fietsen aan boord. De gasten logeren onderweg bij boeren of op campings, waar vooraf een plaats is gereserveerd.

### Het resultaat

- Er zijn nu acht Horsavans in gebruik, die het gehele zomerseizoen rijden. In 1993 wordt het aantal uitgebreid.
- Het project wordt volledig in eigen beheer geëxploiteerd. Er zijn in het seizoen circa tien parttimers werkzaam.
- Er is een samenwerkingsverband tot stand gebracht met Duitsland, waar ook Horsavans rijden.



### Toerist kiest voor gemak

Het is aan de ondernemer om op creatieve wijze een arrangement te ontwikkelen dat de toerist aanspreekt. Hierbij kunnen tal van vervoermiddelen worden ingezet, waarbij het gemak van de toerist voorop staat.

Een voorbeeld hiervan is een fietsarrangement, waarbij voor vervoer van bagage, de overnachtingsplaats en eten wordt gezorgd. Een ander idee is wandelen van trekkershut naar trekkershut. De ondernemer zorgt voor een aantrekkelijke route, activiteiten onderweg en een goede kaart. Het enige waar de toerist zich zorgen over hoeft te maken, is het wandelen zelf. Dergelijke tochten zijn natuurlijk ook te maken met een huifkar door prachtig heidelandschap of met trekschuit of kano door waterrijk gebied. Voor deze activiteiten kan ook een thema worden gekozen: een kastelenwandeling, een fietsarrangement waarbij molens worden bezocht en bijvoorbeeld wildspeurtochten of puzzelritten. Arrangementen kunnen gevarieerd worden al naar gelang de doelgroep, van simpel tot zeer luxe. Deze vormen van vakantie zijn in het buitenland al lang gemeengoed, maar zijn hier een nog nauwelijks ontgonnen terrein. Een 'booming' markt voor de toekomst.

# Succesfactoren

Hierbij vindt u in het kort de belangrijkste factoren, die uw milieuvriendelijke vervoersinitiatief tot een succes kunnen maken. Voor een meer gedetailleerde invulling van verschillende mogelijkheden, kunt u terugbladeren naar de algemene kaderstukjes bij de voorbeeldprojecten.

## Een goed begin: samenwerking

Een goede samenwerking met zoveel mogelijk relevante partijen, vormt de basis van het opzetten van een gedegen vervoersbeleid. Vervoersbedrijven, horeca-, recreatie- en watersport-ondernemers, maar ook gemeenten en VVV's spelen bij vervoersprojecten een belangrijke rol.

**Het merendeel van hiervoor genoemde projecten had zonder deze samenwerking niet kunnen worden uitgevoerd. Een goed voorbeeld hiervan is 'Geef de Fietser Voorrang', waarbij tal van organisaties nauw samenwerken voor een beter toeristisch-recreatief produkt.**

## De aanpak: marktgericht...

Een marktgerichte aanpak is een ander belangrijk aandachtspunt. Stem het aanbod af op de wensen van de consument. Stel daarbij duidelijk vast wat de doelstellingen en de doelgroepen zijn.

**Een onderdeel van deze marktgerichte aanpak is te onderzoeken of het project haalbaar is. Dit is een belangrijke succesfactor geweest in 'Overstap, het 1000-Fietsenplan'.**

## ... en ingebed in een groter geheel

Let er bovendien op dat uw mobiliteitsplan geen activiteit op zich wordt, maar wordt ingebed in een totaal toeristisch-recreatief produkt. Dit zal uw plan alleen maar versterken.

**De Crèche-Expres heeft door een toevoeging van een extra stop bij een museum een dagvullend programma samengesteld.**

## Versterkende factor: ontmoedigingsbeleid

Om optimaal resultaat van uw mobiliteitsplan te krijgen, is het raadzaam om naast het verbeteren van de kwaliteit van bus-, trein-, tramvervoer en het bevorderen van fietsen en wandelen, ook maatregelen te nemen om het autogebruik te ontmoedigen.

**Vooraf voor de binnensteden, zoals Harderwijk, is zo'n ontmoedigingsbeleid een goede ondersteuning van het milieuvriendelijke vervoersalternatief.**

## De eerste stap naar buiten: promotie

Een vaak vergeten punt van aandacht is de promotie van het project. Houd er bij het uitwerken van uw plannen altijd rekening mee dat u gelden nodig heeft om uw plannen 'aan de man te brengen'.

**Let er daarbij op dat u niet alleen gebruik maakt van de distributiekanaalen binnen uw eigen organisatie, maar ook informatie aanreikt via kanalen waar uw potentiële doelgroep mee in aanraking komt. Alle voorbeeldprojecten hebben hier veel aandacht aan geschonken.**

## En verder: goede informatie

Juist bij toeristisch verkeer is optimaal op de reiziger afgestemde informatie een must. Denk dan aan uitgebreide informatie over vertrek- en aankomsttijden, halteplaatsen bij busvervoer en aan informatie over plaatsen waar fietsen worden verhuurd, routekaartjes e.d.

**Bij een evenement, zoals de Sneekweek speelt een goede timing daarbij een cruciale rol.**



Aan de Milieu & Toerisme Prijs 1992 namen 54 projecten deel. De jury die de projecten beoordeelde, bestond uit:

- dr. P. Winsemius, voorzitter van de jury, voorzitter Vereniging tot Behoud van Natuurmonumenten in Nederland
- prof.ir. P. Hakkesteegt, hoogleraar verkeerskunde TU Delft
- mr. P.A. Nouwen, hoofd directeur ANWB
- drs. E.H.T.M. Nijpels, burgemeester Breda

Er werden vijf projecten genomineerd:

- Overstap, het 1000-Fietsenplan in de Kop van Overijssel
- De Strand-Express te Zeeland
- Geef de Fietser Voorrang in de Hof van Twente
- De Crèche-Expres te Groningen
- De Horsavan te Enschede

Overstap, het 1000-Fietsenplan mocht uiteindelijk de eerste prijs, een beeld van Jan Wolkers, in ontvangst nemen.

Voor meer informatie over de voorbeelden die in deze brochure zijn opgenomen en over andere milieuvriendelijke vervoersprojecten kunt u contact opnemen met:

Projectbureau Milieu & Toerisme Prijs  
p/a Winkelman & van Hessen  
Adviesbureau voor Marketing &  
Public Relations BV  
Bankplein 3  
2585 EV Den Haag  
Telefoon 070 - 350 71 71

