

# Prijs route A naar B zorgvuldig kiezen

## Spreiding verkeer vergt wiskundig inzicht

Sjoukje Dijkstra en Kevin Pak

Rekeningrijden is de methode die de overheid voor ogen heeft om de kosten van mobiliteit eerlijker te verdelen en de files terug te dringen. Los van de vraag of rekeningrijden hiervoor een goede methode is, is de vraag hoe de prijs van een kilometer bepaald gaat worden erg interessant. Daar horen we bijzonder weinig over.

Uitgangspunt van rekeningrijden is dat de inkomsten gelijk zijn aan de huidige belastinginkomsten. Maar met een vast bedrag per kilometer worden mensen verder niet aangespoord om de spits te vermijden. In het rapport Mobiliteitsbalans 2008 van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid wordt gezien hoe andere sectoren omgaan met terugkerende pieken in de vraag. Het hanteren van verschillende tarieven voor verschillende tijdstippen, locaties en/of voertuigen zijn mogelijkheden die in het rapport worden genoemd. In het bedrijfsleven kennen we dit als 'revenue management', ook wel 'yield management' genoemd. Dit wordt veelvuldig toegepast voor — variabele — prijsbepalingen door luchtvaartmaatschappijen, hotels, touroperators, parkeerdiensten, en dergelijke.

Revenue management is een techniek om mensen ertoe te bewegen om efficiënter gebruik te maken van de beschikbare capaciteit. Maar het moet wel goed worden toegepast. Stel bijvoorbeeld dat de prijs van Alkmaar naar Amsterdam goedkoper is via IJmuiden dan Zaandam. Dan wordt de file wellicht niet gereduceerd

maar verplaatst. En dan hebben we het nog niet eens over mogelijk 'goedkope' sluiproutes door allerlei stille dorpjes.

Natuurlijk kan het efficiënt zijn om de ene route duurder te maken dan de ander. Bij KLM gebeurt hetzelfde: je kunt een rechtstreekse vlucht vanuit Rome naar Londen hebben of een vlucht die via Amsterdam gaat. Doorgaans is de directe vlucht populairder en duurder. Van cruciaal belang is echter hoe de prijzen zich tot elkaar verhouden. Alleen bij de juiste prijsverhouding verdelen de weggebruikers zich namelijk op de gewenste manier over het wegennetwerk.

Om de juiste prijzen te bepalen voor een wegennetwerk zodat de capaciteit efficiënt gebruikt wordt, zijn geavanceerde wiskundige en statistische modellen nodig. Politici, juristen, economen en verkeersdeskundigen zijn allen van de partij. Maar zij zijn geen wiskundigen, terwijl wiskundigen de vakmensen bij uitstek zijn om te komen tot de optimale oplossing.

Revenue management is een specialistisch vakgebied waarin veel onderzoek en ontwikkeling plaatsvindt. Om te voorkomen dat we straks massaal voor sluiproutes kiezen of betaald in de file staan, hopen we dat de overheid op korte termijn bij dit vakgebied te rade gaat. Dan zal blijken dat revenue management de beste weg is naar de oplossing voor het fileprobleem, met de minste gaten in de onderbouwing en praktische uitvoering.

.....  
**Dr. Kevin Pak is revenue management consultant en Sjoukje Dijkstra is tekstschrijver, allebei bij Ortec.**

