

Verslag webinar: medewerkers verleiden anders te reizen

23 mei 2025

Een ander, slimmer mobiliteitsgedrag kent veel voordelen. Maar voor het zover is moet je je medewerkers eerst verleiden om mee te doen. Hoe doe je dat? Hoe zorg je dat medewerkers écht anders gaan reizen en anders gaan werken? Daarover gaat dit webinar. Welke acties werken in de praktijk, en hoe zorg je dat ze ook echt gebruikt worden?

Moderator Anna Schouten heet alle aanwezigen van harte welkom. In het bijzonder Gerard Tertoolen, gedragsexpert, om ons te vertellen over gedragsveranderingen en Tobias van Muijden over samen reizen met de carpoolapp Nabogo. Ook vertelt onze collega Ellery Landheer over de acties die wij aanbieden vanuit Zuid-Holland Bereikbaar en waar je die kunt vinden.

Modal shift begint met een mind shift – gedragsverandering

Gerard Tertoolen is gedragsexpert en verkeerspsycholoog met een fascinatie voor de relatie tussen gedrag en mobiliteit. Gerard onderzoekt hoe ons brein mobiliteitsgedrag beïnvloedt. Hoewel mensen zichzelf progressief vinden, zijn we van nature behoudend en veranderen we pas als we zeker weten dat we niets verliezen. De verliesaversie vertraagt gedragsverandering. Effectieve verandering vraagt om meer dan kennis en houding: emoties, zelfbeeld, sociale context en praktische haalbaarheid spelen een grotere rol. Vooral de sociale omgeving is cruciaal. Verandering begint met een helder doel ("wat wil je écht bereiken?"), inzicht in de doelgroep en de context, strategische aanknopingspunten, interventies en monitoring. Iedere modal shift begint met een mind shift: mensen hebben keuzevrijheid en ruimte nodig om nieuwe gewoontes te ontwikkelen. Gedrag verandert langs twee assen, namelijk: intrinsiek en extrinsiek, waarbij motieven, weerstanden, emoties, waardering, kosten, tijd en bedrijfscultuur allemaal meespelen. Zo is fietsen eenvoudiger te stimuleren dan bijvoorbeeld het stimuleren van het openbaar vervoer.

Samen in de auto

"Bijna 19 van de 20 auto's in de spits heeft maar 1 persoon in de auto, met Nabogo draait het juist om sámen in de auto stappen: carpoolen als oplossing voor vervoersverspilling, vooral wanneer het openbaar vervoer tekortschiet." zegt Tobias van Muijden. Dit bevordert niet alleen duurzamer onderweg zijn, maar het versterkt ook sociale connecties en vermindert eenzaamheid. Door gedragsverandering te stimuleren binnen de context van de deeleconomie, ontstaan voordelen als meer mobiliteit voor medewerkers, minder parkeerdruk, grotere sociale cohesie, aantrekkelijk werkgeverschap en minder regelwerk. De Nabogo-app, in samenwerking met bijvoorbeeld Qbuzz en Zuid-Holland Bereikbaar, ze faciliteren dit via een gebruiksvriendelijk carpoolplatform. Kortom: stap wat vaker bij iemand in, of neem iemand mee.

Probeeracties

Ellery Landheer neemt ons mee langs alle acties die we als Zuid-Holland Bereikbaar aanbieden. Op onze website zijn drie doelgroepen zichtbaar, reizigers, werkgevers en logistiek. Per doelgroep (reizigers en werkgevers) zijn er verschillende acties te vinden onder de actiepagina's. Deze vind je door het menu open te klappen. Je kan gebruik maken van verschillende acties zoals korting op deelfietsen, korting op deelvervoer. Alle acties zijn per gebied of zelfs per project

gecategoriseerd. Dat betekent dat een actie voor de werkzaamheden aan de A16, ook specifiek voor omwonenden, werkgevers of logistieke partijen rond de A16 staan.

Acties voor reizigers: <https://www.zuidhollandbereikbaar.nl/reizigers/acties-voor-reizigers>

Acties voor werkgevers: <https://www.zuidhollandbereikbaar.nl/werkgevers/acties>

Vragen van deelnemers

Hoe ga je om met werknemers die niet willen veranderen, terwijl je ze wel zou kunnen stimuleren? Moet je daar moeite voor doen?

Gerard: “In elke organisatie zijn er doelgroepen die makkelijker te bereiken zijn dan anderen. De groep die direct openstaat voor verandering is veel interessanter om je op te richten. Als deze groep eenmaal meebeweegt, volgt de rest vaak vanzelf. Richt je energie op de mensen die willen veranderen en houd de anderen betrokken door ze niet uit te sluiten. Verleiden werkt beter dan overtuigen. Het kan helpen om mensen het gevoel te geven dat ze iets missen wanneer anderen wel meedoen.”

Wat als ik met iemand heenrijd, maar op een ander moment terug wil? Hoe werkt dat in de praktijk?

Tobias: “Met de Nabogo-app kun je flexibel ritten plannen. Je kunt apart ritten boeken voor de heen- en terugreis, eventueel met verschillende personen en tijdstippen. Het doel is om bij werkgevers grotere carpoolgroepen te creëren, zodat gebruikers meer keuzevrijheid hebben met wie ze meerijden. De app werkt met een beoordelingssysteem dat helpt inschatten of je met iemand mee wilt rijden. Profielen zijn voorzien van ID-verificatie om de betrouwbaarheid te waarborgen.”

Wat doen jullie aan verduurzaming van mobiliteit buiten de regio waarin jullie actief zijn?

Tobias: “Nabogo en haar partners geven in eerste instantie advies op regionaal niveau, maar verzamelen en delen ook bredere kennis en inzichten. Deze worden onderling uitgewisseld, zodat ze ook toepasbaar zijn in andere regio's. Er zijn dus zeker mogelijkheden om verduurzaming buiten de huidige regio op te zetten, afhankelijk van de vraag en samenwerking.”

Hoe stimuleer je gedragsverandering als de verandering als negatief wordt ervaren, bijvoorbeeld vanwege langere reistijd?

Gerard: “Om negatieve effecten te compenseren, moet je iets positiefs bieden. Dit kan in de vorm van kleine beloningen, voordelen of financiële prikkels. Een alternatief moet aantrekkelijk zijn en iets toevoegen. Als je niets te bieden hebt, is de kans op succesvolle gedragsverandering klein. Daarnaast is het belangrijk dat alternatieven, zoals het openbaar vervoer, kwalitatief goed zijn en aansluiten op de behoeften van reizigers.”

Wat zijn de kosten van carpoolen via Nabogo, voor werkgevers en werknemers?

Tobias: “Bij samenwerkingen met publieke organisaties zijn er weinig obstakels. Als een werkgever afzonderlijk met Nabogo samenwerkt, betaalt die organisatie voor het gebruik van de dienst. De vergoeding bestaat uit een startbedrag van 2 euro per rit. Vanaf de 11e kilometer komt daar 10 cent per kilometer bij. Nabogo ontvangt per uitgevoerde rit een vergoeding. Hoe meer ritten er plaatsvinden, hoe meer zij verdienen.”

Kan gedrag eigenlijk wel echt veranderen, en zijn er best practices voor mobiliteit?

Gerard: “Gedrag kan zeker veranderen, maar het vereist bewuste keuzes en motivatie. Mensen zijn complex en gedragsverandering kost tijd. Zowel intrinsieke motivatie (zoals persoonlijke waarden) als extrinsieke motivatie (zoals beloningen of sociale druk) zijn belangrijk. Competitie kan ook werken, bijvoorbeeld door mensen uit te dagen of ergens beter in te zijn dan anderen.

Soms is het einddoel op zichzelf motiverend, zoals het hebben van een elektrische auto. Er zijn goede voorbeelden van succesvolle gedragsverandering, maar een universele aanpak bestaat niet. Neem de tijd en sluit aan bij wat mensen echt belangrijk vinden.”

De tips van Elske

1. Zenden is niet hoe je gedrag verandert
2. Het gaat om de mensen en omgeving
3. Het is een ongoing proces
4. Iedere modelshirt begint met een mind shift
5. Weten wat mensen tegenhoudt, maak daar gebruik van
6. Stap eens wat vaker bij elkaar in
7. Probeer het gewoon een keertje
8. Maak gebruik van de acties van ZHB
9. Actie om met elkaar mee te rijden
10. Houd vol!

Tot slot

Anna sluit af met de oproep om aan de slag te gaan met gedragsverandering. En als je er niet uit komt staan onze mobiliteitsadviseurs voor je klaar om mee te denken én om de kansen te bekijken voor jouw organisatie.