

DISCUSSIEBIJDRAGE

Jan Francke

Discussiebijdrage bij: **Achter iedere logistieke zending zit de mens en dus gedrag** door: Ricky Goldewijk, Froukje Bekius en Daan Zegwaart

Inleiding

De auteurs bepleiten in hun paper een benadering die een gedragsverandering naar een duurzamer logistiek praktisch, begrijpelijk en uitvoerbaar maakt. Deze benadering gaat uit van twee wetenschappelijke gedragsmodellen: het COM-B model en het Transtheoretisch Model (TTM). Ondernemers zijn zich vaak niet bewust dat zij onderdeel zijn van het probleem en dus ook niet van het feit dat zij actief kunnen bijdragen aan een oplossing die ook voor hen voordelen heeft. De auteurs concluderen dat het verduurzamen van stadslogistiek alleen succesvol kan zijn wanneer gedragsverandering bij binnenstad ondernemers structureel wordt gestimuleerd. Dat lijkt mij een waarheid als een koe want zonder gedragsverandering verandert er helemaal niets.

Wat leidt tot die gewenste gedragsverandering?

Het artikel legt de nadruk vooral op bewustwordingscampagnes en voorlichting om die gedragsverandering te bewerkstelligen. Gedragsverandering is geen vanzelfsprekend proces waarbij regelgeving (zoals uitstootnormen, zero-emissiezones, verplichte bundeling van zendingen/leveringen) aanpassingen in de infrastructuur (zoals logistieke hubs, laadpalen) en financiële prikkels (zoals subsidies en belastingvoordelen; boetes en heffingen) in mijn ogen een noodzakelijke voorwaarde zijn om iets te veranderen. Allemaal vormen van beleidsmaatregelen om een gedragsverandering te bewerkstelligen. Het artikel wekt bij mij de indruk dat al deze beleidsmaatregelen niet effectief zijn en dat dwang niet leidt tot gedragsverandering maar dat een zorgvuldige, begripvolle en constructieve benadering van de ondernemers cruciaal is. De waarheid zal wel ergens in het midden liggen of denken de auteurs daar anders over?

Welke interventies zijn het meest effectief?

De auteurs kondigen in het artikel aan dat besproken wordt hoe gedragsverandering in de praktijk bewerkstelligd kan worden en welke interventies daarbij het meest effectief zijn. In de praktijk is er volgens schrijvers sprake van onwetendheid bij de ondernemers, weerstand tegen de verandering. Ze duiden dat aan met negatieve onderbuikgevoelens. Dat is een negatieve benadering van de ondernemers die proberen een dagelijkse boterham te verdienen. Is dat misschien een gevolg van het

feit dat de betreffende gedragsmodellen zich vooral richten op rationele aspecten van gedragsverandering en de rol van emoties en onbewuste drijfveren vaak negeren?

Het antwoord op de vraag wat de meest effectieve interventies zijn, kan ik niet vinden in het artikel. Voor een beoordeling van de effectiviteit van interventies ontbreekt empirisch vergelijkingsmateriaal en de auteurs doen daar ook geen uitspraken over. Zo is mijns inziens de meest effectieve interventie voor het verminderen van vervoersbewegingen in de binnenstad simpelweg het verbieden van die vervoersbewegingen. Dat is natuurlijk absoluut niet efficiënt en leidt tot allerlei andere problemen en een nog groter onderbuikgevoel bij de ondernemers.

Daarom de vraag aan de auteurs wat ze nu precies bedoelen met 'de meest effectieve interventies' en of dat ook empirisch onderbouwd kan worden?