



PARKING MANAGEMENT

D.T2.3.1. - Annex III

Version 1
07 2017

Was ist Parking Management und wie funktioniert es?

Parking Management ist ein allgemeiner Begriff für Strategien, die eine effizientere Nutzung der vorhandenen Parkmöglichkeiten fördern, den Bedarf nach Parkplätzen reduzieren und die alleinige Nutzung von Fahrzeugen verringern. Parking Management hilft, die unerwünschten Auswirkungen des Parkbedarfs auf den regionalen Verkehr und die daraus resultierenden Negativeffekte auf die Lebensqualität der Anwohner zu reduzieren. Simultan, verbessert Parking Management den Zugang zu Einzelhändlern, schafft einen besseren Zugang zu lokalen Attraktionen und unterstützt die Nachbarschaftsvitalität.

Die Verfügbarkeit von erschwingbaren oder gar kostenlosen Parkplätzen ist ein wichtiger Entscheidungsfaktor in der Wahl des Verkehrsmittels. Wenn kostenlose Parkplätze angeboten werden, führt dies oft zu einer Überbeanspruchung der vorhandenen Kapazitäten, zum Beispiel durch Langzeit-Parker oder Pendler, was den Zugang zu Ansässigen Geschäften behindert und Lieferungsprozesse erschwert.

Eine zu große Nachfrage nach Parkplätzen, führt zu Autos die kreisend nach freien Parkmöglichkeiten suchen, was wiederum zu einer größeren Straßenauslastung und zu größeren Verzögerungen führt. Ein Blick in aktuelle Studien zeigt, dass diese Parkplatzsuche zwischen 30 und 45 Prozent des Gesamtverkehrs in den betroffenen Gebieten ausmacht. Gerade deswegen ist Parkingmanagement ein fundamentaler Bestandteil jedes Transport und Verkehrsmanagement Programms. (DoT, 2008, p. 7B-1)

Was sind die besten Umsetzungsmöglichkeiten von Parking Management?

Die effektivsten Parkstrategien sind kostenorientierte oder preisliche Maßnahmen, die die Parkgebühren direkt an die Nachfrage oder finanzielle Anreize verknüpfen. Eine andere Möglichkeit wäre Parkplätze für bestimmte unterstützenswerte Marktteilnehmer wie zum Beispiel Carpools, Vanpools und Kurzzeitparker zu reservieren. Diese Maßnahmen verringern den gesamten Parkbedarf, verändern die Wahl des Fortbewegungsmittels, reduzieren die zurückgelegten Fahrzeugmeilen (VMT) und sorgen dafür, dass eine minimale Anzahl von Parkplätzen immer verfügbar ist, wodurch das Problem der "kreisenden Parkplatzsucher" vermieden wird. (DoT, 2008, p. 7B-2)

Für Unternehmen gibt es auch gewisse Möglichkeiten, diese sind:



1. Zuteilung von Genehmigungen oder Erhebung von Gebühren

Parkpläne sollten individuelle Ansprüche wie zum Beispiel vorübergehende oder permanente Mobilitätsbeeinträchtigungen, den Wohnort, Zugang zu alternativen Parkmöglichkeiten und Bedürfnissen der individuellen Arbeitstätigkeit berücksichtigen. Manche Pläne die mit Parkgebühren in Verbindung stehen beziehen das Einkommen der Betroffenen mit ein. Ausreichend Kommunikation, Diskussion und Personalberatung ist besonders wichtig bei der Einführung eines solchen Systems. Erfahrungswerte und geäußerte Wünsche sollten in die Erstellung des finalen Systems einfließen. (Cairns et al., 2002, p. 65)

1.1. Derriford Hospital

Das Derriford Krankenhaus mit 5761 Mitarbeitern und über 1300 Parkplätzen, weist zum Beispiel Mitarbeitern Parkgenehmigungen zu. Diese Parkgenehmigungen sind auf die 54% des Personals beschränkt die oft eine nahe und schnelle Parkmöglichkeit benötigen wie zum Beispiel Arbeiter die in der Patientenversorgung arbeiten oder deren Mobilität selber eingeschränkt ist. Parkgenehmigungen werden auch auf gelegentlicher Basis ausgestellt, dann in Form von Tagesgenehmigungen. Die Mitarbeiter können sich dafür entscheiden, Gebühren auf täglicher Basis oder durch Abzug vom Monatsgehalt zu bezahlen. Mitarbeiter die während der Nächte bzw. am Wochenende arbeiten oder deren Mobilität selber eingeschränkt ist, freiwillige und Auto-Sharer können kostenlos parken und brauchen keine Genehmigungen.

Car-Sharer machen täglich Gebrauch von 130 reservierten Parkplätzen des Gebäudes. Ein Computer-Matching-Service ist verfügbar, und Autos

mit Gruppen von fünf sind nicht ungewöhnlich. In diesem System behält der Direktor des Krankenhauses das letzte Wort in allen Entscheidungen um Missbrauch vorzubeugen. Plakate und Newsletter wurden verwendet, um die Mitarbeiter über den Plan zu informieren. Das System hat die Anzahl der ankommenden Autos um fast ein Drittel reduziert. (Cairns et al., 2002, p. 18)

1.2. Orange company

Die Umsiedelung von Büros von den Randbezirken von Bristol in die Innenstadt brachte ein Parkproblem mit sich, welches Orange dazu bewegte ein System aufbauend auf sorgfältig ausgewählten Parkbewilligungen einzuführen. Von den 107 freien Parkmöglichkeiten, wurden 12 an über 50 Fahrräder und 28 Motorräder vergeben. Zwei Plätze wurden für bewegungseingeschränkte Fahrer reserviert. Im Ganzen gibt es 95 Parkplätze für 400 Angestellte. Allerdings ist anzumerken, dass in dem Büro bis zu 700 Menschen arbeiten werden können.

Die Zuteilung der Genehmigungen basierte auf den Punkten:

- Persönlichen Bedürfnisse - wie zum Beispiel Kinderbetreuung, gesundheitlich bedingte Verpflichtungen, die Anzahl der Personen im Auto und der Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln.
- Bedürfnisse der Arbeit - also die Anzahl der Reisen, die Anzahl der Fahrten pro Tag und was für Equipment der Arbeitnehmer täglich transportiert.

Die Genehmigungen werden 2-mal jährlich neu ausgegeben, so dass deren Zuteilung fair und effektiv bleibt. Denjenigen die eine Parkerlaubnis bekommen werden nummerierte Parkplätze zugeteilt. Dies stellt sicher dass das System selbstständig ist da Mitarbeiter Autos, die



auf ihren Parkplätzen stehen, einfach melden. Manche Parkplätze sind flexibel zuweisbar und können im Voraus gebucht werden. (Cairns et al., 2002, pp. 11-12)

1.3. University of Bristol

An der Universität Bristol hat Kritik an dem alten Parksystem zu einem Neuen geführt das Gebühren basierend auf dem individuellen Gehalt erhebt. Circa 1000 Mitarbeiter haben an 15 offenen Meetings über das neue Parksystem teilgenommen. Auf Vorschläge folgten Diskussionen mit Personalberatungsgremien und den Gewerkschaften. Die Vorschläge wurden von einer Arbeitsgruppe entworfen die aus allen Teilen der Universitätsgemeinschaft stammte. Auf der Internetseite der Universität wurden Informationen zu den Meetings veröffentlicht, um das Personal über das Voranschreiten des Projekts zu informieren und den Arbeitsprozess transparent zu halten.

Der Parkmanagement-Plan kombiniert eine tägliche Parkgebühr für Autofahrer in Kombination mit Anreizen zur Verwendung von Alternativen. Jedes Fahrzeug das bei der Universität parkt muss eine gültige Genehmigung besitzen. Sowohl Genehmigungen, als auch Parkplätze sind in drei Kategorien unterteilt:

Kategorie A - ist für Angestellte und Studenten mit speziellen körperlichen und geistigen Bedürfnissen oder für Car-Sharer die mindestens 3-mal die Woche das Auto teilen. Diese Personen erhalten einen individuellen Parkplatz. Zusätzlich werden gewisse Abteilungen deren Mitarbeiter mobil sein müssen auch zu Kategorie A gezählt.

Kategorie B - ist für das Personal mit sozialen Verantwortungen und denen die zu Stoßzeiten einen Weg von länger als 30 Minuten zur

Universität haben. Die Eignung für Kategorie B wird mithilfe eines Punktesystems ermittelt. Personen aus Gruppe B bekommen garantiert einen Parkplatz am Campus allerdings müssen sie möglicherweise 5-10 Minuten zu Ihrer Abteilung zu Fuß gehen.

Kategorie C - ist eine Erlaubnis freie Parkplätze der Kategorie C auf dem Universitätsgelände zu nutzen und ist daher aber keine Garantie einen Parkplatz zu bekommen.

Während die Genehmigungen 10 Englische Pfund kosten, werden die Parkgebühren durch ein Coupon System bezahlt. Die Mitarbeiter bezahlen Gebühren anhand ihres Einkommens. Die tägliche Rate beträgt 0.006% des monatlichen Brutto Einkommens mit dem Minimum 0,5 und dem Maximum 3,75 Pfund. Alle Kategorie A Fahrer müssen keine Gebühren bezahlen, ausgenommen der Car-Sharer. Doch die können die Kosten auf die verschiedenen Mitfahrer aufteilen und auch so Geld sparen.

Abteilungen bezahlen 500 Pfund jährlich für einen Kategorie A Parkplatz. Das System setzt außerdem voraus das Angestellte, die sich für eine Parkbewilligung bewerben, Daten über die Verfügbarkeit und Regelmäßigkeit öffentlicher Verkehrsmitteln in ihrer Nähe sammeln. Dieser Vorgang kann schon alleine Personen zum Umstieg auf öffentliche Verkehrsmittel bewegen. Bevor das jetzige System etabliert wurde war das Parken viel günstiger mit einem jährlichen Preis von 0,35% des jährlichen Einkommens. Parkgebühren generieren nun 220000 Pfund im Jahr. Das dazu verdiente Geld wird für Dienstreisen verwendet. (Cairns et al., 2002, pp. 29-30)



2. Finanzielle Anreize

Unter finanziellen Anreizen ist zu verstehen, dass Reisende, vor allem Pendler finanzielle Vorteile für die Verringerung ihrer Autofahrten angeboten werden (“Commuter Financial Incentives,” VTPI, 2005). Diese Vorteile werden durch die Einsparung die der reduzierte Parkbedarf verursacht finanziert. Es gibt verschiedene Arten von Anreizen. Bei dem sogenannten “Parking cash-out” zum Beispiel können sich Pendler gegen einen eigenen Parkplatz entscheiden und sich einfach finanziell entschädigen lassen. Transit Leistungen wiederum sind Leistungen bei denen Mitarbeiter geförderte Tickets für öffentliche Verkehrsmittel bekommen. Eine weitere Möglichkeit wäre es bessere oder günstigere Parkplätze für Fahrgemeinschaften anzubieten. Verbraucher schätzen diese Optionen weil sie ihnen viele positive Effekte bieten, während sie den Parkbedarf und die Fahrzeugfahrten reduzieren.

Finanzielle Anreize wie die oben genannten reduzieren typischerweise den Automobilverkehr um 10 bis 30 Prozent. In städtischen Gebieten tendieren Pendler dazu zu öffentlichen Verkehrsmitteln und zu zu Fuss gehen zu wechseln. Im Gegensatz dazu wechseln Pendler aus Vorstädten zu Radfahren oder zu Car-Sharing-Programmen. (Litman, 2006, p. 20)

2.1. Parking ‘cash out’

Eine Studie von Shoup (1997) konzentrierte sich auf die Rolle der finanziellen Anreize im Bezug zum Verändern von Verkehrsverhalten. Die Studie betrachtete acht Kalifornische Arbeitgeber welche gesetzlich verpflichtet waren, eine Barzahlung als Alternative zum kostenlosen Parkplatz bei der Arbeit anzubieten. Dieses Auszahlungsprogramm reduzierte den Anteil der Menschen die allein zur Arbeit fahren, um zwischen 3 und 22 Prozent, mit einer durchschnittlichen Reduktion von

13 Prozent. Die durchschnittliche Verringerung der gefahrenen Fahrzeugmeilen betrug 12 Prozent. (Cairns et al., 2004, p. 25)

2.1.1. Pfizer

Pfizer, eine Pharmafirma mit dem Firmensitz in Großbritannien, hat seit 2001 ein “parking cash out” System eingeführt. Alle Angestellte sind berechtigt zu parken, erhalten aber für jeden Tag 2€ an dem sie zur Arbeit ohne Auto kommen. Der Bonus entspricht dem Preis des Parkplatzes für einen Tag. Das System funktioniert mit Zugangskarten. Car-Sharer profitieren auch von dem System, denn nur eine Person braucht eine Zutrittskarte. (Cairns et al., 2002, p. 46)

3. Sources

Cairns, S., Davis, A., Newson, C., Swiderska, C., 2002. Making travel plans work: research report. Lond. Dep. Transp.

Cairns, S., Sloman, L., Newson, C., Anable, J., Kirkbride, A., Goodwin, P., 2004. Smarter choices-changing the way we travel.

DoT, 2008. Seattle Urban Mobility Plan.

Litman, T., 2006. Parking management: strategies, evaluation and planning. Victoria Transport Policy Inst.