

Memo - MaaS platform



Amersfoort, 2 september 2019

Ter attentie van de Vaste Kamercommissie voor Infrastructuur en Waterstaat

Ten behoeve van het rondetafelgesprek Toegang tot OV Data d.d. 10 september 2019

Door Sanneke Mulderink

Nieuwe mobiliteit

Mobility as a Service (MaaS) is het concept voor het gemakkelijk en gepersonaliseerd plannen, boeken en betalen van een individuele reis. Niet alleen met traditioneel ov, maar ook met vormen van deelmobiliteit. Dit past bij de huidige tijd waarin keuzevrijheid belangrijker is dan bezit en waarin jonge mensen steeds later (of helemaal niet meer) een rijbewijs halen en vervoersmiddelen liever delen dan zelf bezitten. MaaS is de volgende stap in deze ontwikkeling. MaaS maakt het mogelijk om op een andere manier te kijken naar mobiliteit en biedt mensen de mogelijkheid om makkelijk te kiezen tussen verschillende vormen van vervoer die aansluiten bij de wens op dat moment (fiets, (deel)auto, bus, trein, vliegen).

Bovendien is MaaS een oplossing om onze steden bereikbaar en leefbaar te houden. Het ov zal hierin blijven functioneren als de ruggengraat, andere vervoersmodaliteiten kunnen daar makkelijk op aansluiten. MaaS bevindt zich nog in een pril stadium, er zijn momenteel verschillende partijen die zich op deze markt begeven. De actieve partijen komen uit verschillende thuismarkten, zoals de huidige vervoerders (NS, stadsbedrijven), de wereld van het ov-plannen (9292, Go-About), bedrijvenkaartaanbieders (Turnn, Shuttel) en de nieuwe platform- aanbieders zoals Uber. Daarnaast is er een aantal onafhankelijke spelers, zoals MaaS global en Tranzer.

Op dinsdag 10 september spreekt uw commissie in een rondetafelgesprek over de toegang tot OV-data. Dit paper legt uit wat MaaS is en hoe werkt, wat de condities zijn voor een goed functionerende MaaS markt.

Als wij één hoofdboodschap mogen geven, dan is dat de oproep om de aanbesteding van de Joint-Venture van NS en Stadsvervoerders te stoppen! Deze joint-venture van traditionele partijen zullen hun bestaande belangen beschermen en de toegang voor anderen frustreren, waardoor MaaS slecht van de grond komt. Een gemiste kans. Een pro-actieve houding van centrale en regionale overheden is hiervoor noodzakelijk.

Om MaaS tot een succes te maken zijn vier voorwaarden cruciaal:

- Non-discriminatoire toegang tot verkoop van alle vormen van OV tickets,
- Wederverkoop van OV tickets (bijv. Tranzer verkoopt door aan Booking.com die mobiliteitsoplossing opneemt in haar platform),
- Minimale distributievergoeding voor verkoop van OV tickets,
- Non-discriminatoire toegang tot deelsystemen die gebruik maken van publieke ruimte.

De joint-venture frustreert deze vier cruciale voorwaarden.

Hoe werkt MaaS?

Het MaaS-platform is het integrerende middel om planner(s), real time data, ticketkanalen, betaalstromen en datastromen over gebruik samen te laten komen. Anders gezegd, iemand wil van Roermond naar Texel. Hij kijkt op zijn app, ziet verschillende mogelijkheden om deze reis te plannen in tijd en prijs, kiest zijn beste mogelijkheid, betaalt deze en gaat vervolgens op weg naar Texel. Als er onderweg verstoringen zijn krijgt hij een melding met alternatieve routes waarmee hij de verstoring kan omzeilen. Dit alles met één druk op de knop.

Aan de achterkant van het systeem vindt de betaling plaats van de Uber, de deelfiets, de bus, trein en veerboot en de andere modaliteiten die gebruikt zijn. In een integer MaaS-platform zijn daarom alle benodigde functionaliteiten aanwezig. De rol van Maas is daarmee minimaal vergelijkbaar met die van TLS t.a.v. de transactieverwerking van de ov-chipkaart. De rol is zelfs breder: allereerst qua functionaliteit (niet alleen betalen, ook plannen en boeken) en daarnaast qua mobiliteitsaanbod (naast ov ook deelsystemen, on demand en parkeren).

Het idee is dat concurrerende platformen elk hun eigen doelgroep kunnen bedienen, zolang zij toegang hebben tot alle vervoersdiensten en tickets. Daarnaast moeten zij een vergoeding voor distributie van tickets krijgen en tickets kunnen doorverkopen aan andere platforms of aanbieders.

Conditie voor MaaS:

Op basis van internationale *best practice*, zijn er vier cruciale voorwaarden om MaaS te laten werken:

1. Non-discriminatoire toegang tot verkoop van alle vormen van OV tickets;
Alle tickets en tarieven, dus ook het goedkoopste OV chipkaart tarief, moeten door MaaS-platforms kunnen worden geboekt en verkocht.
2. Wederverkoop;
MaaS is een middel om de bereikbaarheid van steden en regio's te kunnen blijven waarborgen. In MaaS platforms worden diverse modaliteiten bij elkaar gebracht. Wederverkoop, waarbij Tranzer tickets mag verkopen aan bijvoorbeeld Transavia die deze vervolgens in haar app weer aanbiedt aan haar klanten om de reis naar het vliegveld eenvoudiger te maken, is hiervoor cruciaal.
3. Distributievergoeding voor verkoop van OV tickets;
Maas platforms dienen voor de verkoop van OV tickets een reële distributievergoeding te ontvangen. Per slot van rekening worden er nieuwe reizigers aangebracht die gebruik maken van OV, en zullen OV bedrijven lagere distributiekosten hebben doordat zij de kaartjes niet zelf hoeven te verkopen.
4. Non-discriminatoire toegang tot deelsystemen die gebruik maken van publieke ruimte;
Zodat gebruikers van MaaS ook toegang hebben tot het gebruik modaliteiten als stepjes, deelauto's en -fietsen van vervoerders zoals de NS-fiets, maar ook van Go-Bike en Greenwheels etc.

Daarnaast dient voor alle MaaS platforms een verplichting gecreëerd te worden om geaggregeerde data over mobiliteitsstromen op een GDPR-proof wijze beschikbaar te stellen. Dit geeft de overheid en marktpartijen de mogelijkheid om te leren welke prikkels helpen het reisgedrag – en daarmee de reistijdstippen – te stimuleren naar het gebruik buiten spitsperiodes.

De Joint-Venture van NS en stadsvervoerders leidt tot monopolisering MaaS

Onlangs heeft een joint-venture bestaande uit de NS en de grote stadsvervoerders een tender uitgeschreven voor het leveren van een MaaS platform. Deze Joint Venture tussen NS, RET, HTM en GVB is in de huidige vorm onwenselijk omdat de partijen met een exclusief eigen platform een onaanvaardbare machtspositie voor zichzelf creëren in de markt voor platformdiensten t.a.v. mobiliteitsplanning, -boeken en betalen (kortweg markt voor MaaS platformdiensten). Dit komt doordat zij gezamenlijk 82% van alle reizigerskilometers in het OV dekken en MaaS voor 70-80% van de gevallen door OV wordt ingevuld. Tevens zal de JV door de verbreding van het aantal modaliteiten zoals deelauto's en deelfietsen haar dominante positie als gevolg van het bredere aanbod nog verder versterken. Last but not least heeft NS een hele grote client base die zij deze bredere MaaS diensten als MaaS provider kan aanbieden. Dit mede gedreven door het exclusieve eigenaarschap van alle verkregen data.

Deze verbreding, de verticale integratie (vervoerders met >80% aantal reizigerskm + dominant exclusieve MaaS platform + dominante MaaS provider) en exclusieve eigenaarschap van data leidt dus tot monopolisering van de mobiliteitsmarkt.

Het gebrek aan spelregels en wetgeving zal dan ook leiden tot een monopolie van de JV op de markt voor MaaS platformdiensten. Een nieuwe, innovatieve markt in opkomst wordt zo op slot gezet. Ook blijven strategische data onbereikbaar, waardoor andere stakeholders zoals de overheid en concurrenten op de ov-concessiemarkt en bredere mobiliteitsmarkt niet tot vergelijkbare inzichten en dus aanbiedingen kunnen komen.

Ongewenste effecten van het platform van het Joint-Venture zijn:

1. Het uitsluiten van andere aanbieders van mobiliteitsdiensten (MaaS aanbieders, andere vervoerders en Maas Platforms)
2. Een kostenverhoging door verplichte winkelnering
3. Kruissubsidiëring
4. Het monopoliseren van strategische data

Hoe zou een gezonde markt in het post-ov-chipkaart-systeem eruitzien:

- Alle mobiliteitsaanbieders bieden hun diensten en tickets non-discriminatoir aan, aan meerdere concurrerende MaaS-platforms;
- MaaS aanbieders maken gebruik van de diensten van (één van) de platforms en bieden hun diensten aan aan consumenten en bedrijven. Dit betreft zowel onafhankelijke MaaS-apps als MaaS-apps van vervoerders zelf;
- Ov-vervoerders worden niet dominant op de markt voor platformdiensten, waar zij – als aanbieder van een deel van de mobiliteit - ook niets te zoeken hebben;
- Daarnaast zijn er bedrijven op andere markten (reisbranche, airlines, evenementen, banken) die in hun eigen apps mobiliteitsdiensten van het platform afnemen en aan hun klanten aanbieden;
- Prijzen worden bepaald door de mobiliteitsaanbieders en – in het geval van ov – gereguleerd door de overheid. Ook MaaS-aanbieders zijn hieraan gebonden.

Bijlage 1: Begrippenlijst

MaaS : Mobility as a Service. Een mobiliteitsaanbod waarbij de belangrijkste vervoersbehoeften van een klant worden vervuld via één interface en worden aangeboden door één serviceprovider

Markt voor MaaS platform-diensten: Markt voor platformdiensten voor mobiliteitsplanning, boeken en betalen. Het betreft een markt die nieuw ontstaat, waarin elementen uit andere/oudere markten, zoals de OV-betaalmarkt, markt voor mobiliteitsplanners en andere mobiliteitsplatformen worden gecombineerd. Om meerdere modaliteiten te kunnen integreren, hebben MaaS platforms toegang nodig tot de producten van mobiliteitsaanbieders.

OV-betaalmarkt: Markt waarin (door)verkoop van openbaar vervoer wordt mogelijk gemaakt voor mobiliteitsaanbieders. Belangrijke huidige spelers zijn TLS en de bedrijvenkaart aanbieders. De OV-betaalmarkt zal op termijn opgaan in de markt voor MaaS platformdiensten.

Markt voor mobiliteitsdiensten: Markt waarin partijen mobiliteitsdiensten aanbieden aan eindgebruikers. Deze partijen hebben toegang nodig tot de Markt voor MaaS platformdiensten.

Mobiliteitsaanbieders: Partijen die zelf de mobiliteit verzorgen/aanbieden (vervoerders, taxi- bedrijven, deelfietsaanbieders etc.).

Aanbieders van mobiliteitsdiensten: Partijen die mobiliteitsdiensten aanbieden aan eindgebruikers, maar niet (noodzakelijkerwijs) zelf de assets bezitten en/of het vervoer leveren. Een voorbeeld zijn MaaS Aanbieders en BKA's

MaaS aanbieders: Partijen die via mobiele kanalen geïntegreerde multimodale mobiliteitsdiensten aanbieden aan eindgebruikers, maar niet (noodzakelijkerwijs) zelf de assets bezitten/het vervoer leveren.