



Nationaal verkeerskundecongres 2018

31 oktober en 1 november, 's-Hertogenbosch

Nationaal verkeerskundecongres 2018

MaaS kan een voorbeeld nemen aan de bankenwereld

Nandi Oud
(Enigma Consulting)

Dirk Jan de Haan
(Enigma Consulting)

Roxane van der Laan
(Enigma Consulting)

Irene Janssen
(Enigma Consulting)

Samenvatting

Enigma Consulting heeft voor Gemeente Amsterdam onderzocht hoe interoperabiliteit in het kader van MaaS bereikt kan worden. De uitkomsten van dit onderzoek zijn breed toepasbaar in andere gemeenten. Uit het onderzoek blijkt dat de scheme-inrichting van de bankenwereld een goed voorbeeld is om invulling te kunnen geven aan het huidige MaaS-Greenfield. Namelijk door als architectuur een scheme te kiezen in plaats van het vrije-marktmodel of stekkerdoosmodel. Om MaaS te stimuleren kunnen overheden meedoen als stakeholder, MaaS stimuleren middels initiatie en subsidie, MaaS opnemen in vergunningen en wetgeving en concessies verstrekken om het initiatief te stimuleren.

Trefwoorden

MaaS, Interoperabiliteit, Greenfield, Bankenwereld, Governance

MaaS kan een voorbeeld nemen aan de bankenwereld

De mobiliteitsbehoefte groeit. De urgentie wordt steeds groter om naar slimme mobiliteitsoplossingen te kijken vanwege steden die dichtslippen, beleid om meer auto's uit de stad te weren en groei van forenzen en bezoekers. Steden zoeken naar alternatieven om reizigers door de stad te bewegen. De markt speelt hier ook op in met diverse deelconcepten die zich presenteren en partijen die samen met werkgevers kijken naar mobiliteitsbeleid. Diverse projecten moeten leiden tot betere wegen, meer openbaar vervoer en betere voorzieningen. Maar het verbeteren van het aanbod alleen is naar verwachting niet voldoende. Om stad en omgeving bereikbaar te houden zetten diverse steden in op het introduceren van "Mobility as a Service" (MaaS).

Definitie van MaaS

Het aanbod van multimodale, vraag gestuurde mobiliteitsdiensten, waarbij op maat gemaakte reismogelijkheden met real-time informatie aan klanten worden aangeboden, inclusief betaling en afhandeling van transacties.

MaaS kan bijdragen aan betere bereikbaarheid en duurzaamheid van een stad door vervoer op makkelijke wijze voor de klant te ontsluiten waardoor er meer gebruik wordt gemaakt van alternatief vervoer voor de auto. MaaS belooft in zijn opzet, en heeft in de kleine proeven tot op heden aangetoond, een klantgerichte en serieuze oplossing te zijn voor diverse maatschappelijke uitdagingen. Om MaaS op te schalen, wat noodzakelijk is in de context van de uitdagingen van diverse steden, ontstaat een vraagstuk over marktordening en governance. Onderdeel daarvan is interoperabiliteit.

Enigma Consulting heeft voor Gemeente Amsterdam onderzocht hoe interoperabiliteit in het kader van MaaS bereikt kan worden. De basis van dit onderzoek zijn gesprekken met aanbieders van vervoersdiensten, aanbieders van MaaS diensten, mobiliteit platform aanbieders, overheid, adviesorganen en andere marktsegmenten. Het resultaat van dit onderzoek beperkt zich niet tot Amsterdam en is toepasbaar in andere steden. Deze white paper beschrijft wat nodig is om MaaS te bereiken.

Interoperabiliteit

Definitie van Interoperabiliteit

De mogelijkheid van verschillende systemen om met elkaar samen te werken.

In een MaaS-context wordt met interoperabiliteit bedoeld dat verschillende vervoersmodaliteiten op eenduidige non-discriminatoire wijze, dus bijvoorbeeld middels één app, pas of kaartje worden aangeboden aan de klant.

Zonder interoperabiliteit is er een grote kans op inefficiënt gebruik van voorzieningen, omdat klantgroepen geen toegang hebben tot die voorzieningen. Er zullen dan meer deelfietsen, deelauto's etc. nodig zijn om hetzelfde gemak aan de klant te bieden. En meer klanten zijn niet te verleiden vanwege een te beperkt aanbod of te groot risico. Volledige interoperabiliteit neemt dat risico weg.

Greenfield

Interoperabiliteit vraagt om een afstemming op behoorlijk wat niveaus van veel spelers. Die spelers hebben een positie in de huidige markt, maar zien talloze veranderingen op zich afkomen in een MaaS-markt, helemaal als er sprake is van interoperabiliteit. Die veranderingen kosten geld, veranderen het businessmodel en brengen onzekerheid. Er is maar heel weinig houvast voor deze bedrijven om snel keuzen te maken en te “bouwen”. Deze nieuwe situatie lijkt daarmee op een greenfield.

Figuur 1 – Illustratie MaaS Greenfield



In een greenfield benadering betreedt een partij een markt waarin nog weinig voor-gedefinieerde processen, aanpakken of faciliteiten zijn.

MaaS is per definitie een context waarin partijen samenwerken om de klant één aantrekkelijk klantproces te bieden. Partijen zijn per definitie niet in staat in hun eentje de markt te maken of hét klantproces in te richten. Partijen zijn per definitie afhankelijk van andere partijen en processen.

Splitsing operator en provider

Interoperabiliteit betekent dat er een splitsing komt in twee rollen: die van Operator (met de wielen op de grond) en die van Provider (met bijvoorbeeld een app in de hand van de gebruiker). Operator en Provider kunnen één en dezelfde partij zijn maar zullen veel vaker verschillende partijen zijn. Het opsplitsen van een bestaande mobiliteitsdienst in een operator en een provider, is een grote opgave. Technisch, maar ook operationeel, financieel en commercieel. Voor vervoerders die via een concessie werken, betekent de splitsing mogelijk een verandering van de (commerciële) basis waarop de concessie gewonnen is. Deze concessie-vervoerders hebben veelal een dominante rol in een regio en veroorzaken een rem op de verMaaSing.

Best practices

Met betrekking tot interoperabiliteit heeft Enigma Consulting een aantal partijen gesproken uit andere marktsegmenten die met voorbeelden konden uitleggen hoe het vraagstuk van interoperabiliteit in andere markten zich heeft ontwikkeld. Deze marktsegmenten zijn: betalingsverkeer, energiemarkt en reisbranche.

Deze segmenten zijn interoperabel en bieden diensten of producten op eenduidige wijze aan de klant aan. De klant kiest de partij waarmee hij zaken wil doen en partijen onderling hebben afspraken gemaakt over bijvoorbeeld onderlinge verrekeningen, vaak via een overkoepelende organisatie. Ook in deze segmenten is de aanbieder van de dienst of het product niet altijd de eigenaar of producent.

Betalingsverkeer

In de bankenwereld wordt het 4-corner model gehanteerd, waardoor klanten van een bank overal kunnen betalen, ongeacht de bank van de verkopende partij. Dit marktsegment kent interoperabel productaanbod zoals pinnen en iDEAL, een toezichhouder en clearing houses die alle onderlinge betalingen afwickelen.

Energiemarkt

In deze markt is de levering en het transport van elektriciteit en gas gesplitst. De verkoop en levering wordt verzorgd door de energieleverancier. Het transport en de distributie wordt verzorgd door de netbeheerder. De klant kiest zelf zijn leverancier, de netbeheerder is locatie-gebonden en kan niet door de klant worden gekozen. Onderling (tussen netbeheerder en energieleverancier) wordt verbruikte energie verrekend.

Reisbranche

Reizigers kunnen via diverse off- en online kanalen bijvoorbeeld vliegreizen boeken. Er zijn diverse platforms die beschikbaarheidsdata bij luchtvaartmaatschappijen ophalen. De kanalen zijn aangesloten op een platform en zo kan een klant boeken bij verschillende maatschappijen via één kanaal.

Al deze voorbeeldsegmenten kenden in het begin onzekerheden, onduidelijke processen en verschillende systemen die niet met elkaar konden communiceren. Door het invoeren van standaarden en het zo min mogelijk toelaten van uitzonderingen zijn deze markten gekomen tot waar ze nu zijn. En nog steeds zijn er ontwikkelingen gaande binnen deze marktsegmenten.

Architectuur best practices

Er kunnen verschillende architecturen onderscheiden worden voor het inrichten van interoperabiliteit bij deze marktsegmenten. Namelijk het vrije-marktmodel, de stekkerdoos-architectuur en het scheme.

Vrije-markt model

De reisbranche is ingericht volgens het vrije-markt model. Marktpartijen bepalen zelf óf en welke integrators worden ingericht. Vanuit het model zelf komt geen enkele druk of versnelling. Als de klant interoperabiliteit wil, dan organiseren partijen zich zodat ze voldoen aan de klantvraag.

Stekkerdoos-architectuur

In de energiewereld is één centrale voorziening ingericht waar alle transacties worden aangeboden en afgehandeld.

Beide architecturen hebben belangrijke voordelen; de stekkerdoos biedt vooral de belofte van snelheid bij het komen tot interoperabiliteit, terwijl het vrije-markt model eerder de belangen van de klant en de ondernemers centraal stelt. Maar beide architecturen zijn in deze vorm toch ongewenst. Het verplichte karakter van de stekkerdoos en de te verwachten hoge kosten zijn nadelen. Een ander belangrijk nadeel van deze architectuur is dat er dominantie door een grote provider ontstaat. In een situatie van een vrije-markt is dat risico nog groter. Bovendien is het tempo waarin interoperabiliteit ontstaat in dit model laag.

MaaS-scheme & governance model

Beide architecturen zijn uitersten. Welke aanpak combineert de voordelen en elimineert de nadelen? Een zienswijze op beide uitersten is dat de stekkerdoos een volledig beschreven gecentraliseerde oplossing biedt en het vrije-markt model geheel onbeschreven is en alles vrij laat. Kan een scheme, een set afspraken tussen marktpartijen, dan een aanpak bieden voor interoperabiliteit voor MaaS?

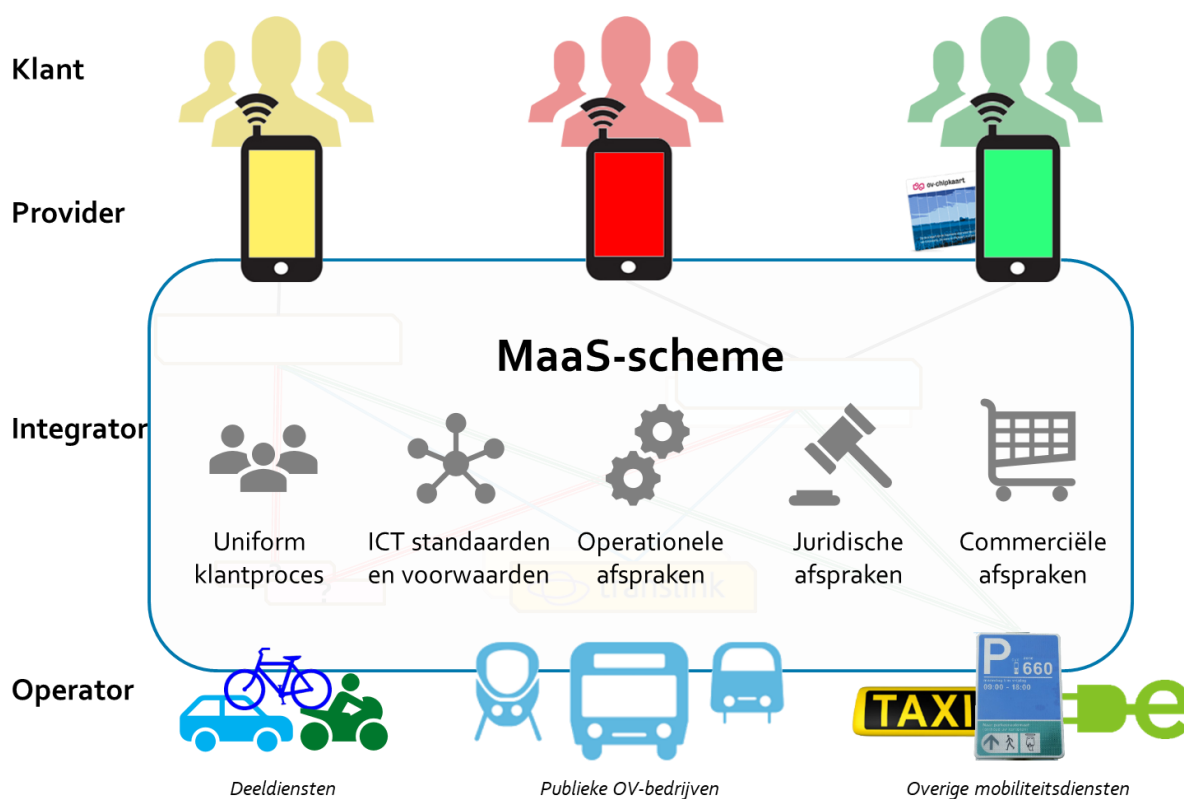
Scheme

In de bankenwereld wordt gebruik gemaakt van schemes. Nederlandse banken hebben onderling (en met overkoepelende organisaties) afspraken gemaakt zodat klanten van elke bank bijvoorbeeld iDEAL kunnen gebruiken, geld naar elkaar kunnen overmaken en kunnen pinnen, zonder dat de klant te maken heeft met meerdere banken.

In een scheme voor MaaS worden dan afspraken gemaakt tussen de operators en providers, en alle partijen die daartussen een rol spelen, over alle onderwerpen die bijdragen aan het gewenste klantproces. In het scheme kunnen ook afspraken gemaakt worden die deelnemers beschermen (zolang dat niet indruist tegen mededingingsrichtlijnen).

De aangesloten partijen conformeren zich aan het scheme. Zie het als een convenant tussen operators en providers. Nieuwe spelers kunnen zich aansluiten door het convenant te ondertekenen.

Figuur 2 – Scheme benadering MaaS



Voordelen scheme

Het scheme biedt een aantal belangrijke voordelen in de huidige MaaS-markt:

- Het scheme heeft de klant centraal, en bevat keuzen hoe het gemeenschappelijke klantproces wordt vormgegeven. Die keuzen gelden voor elke combinatie van operator en provider; dat reduceert de complexiteit van verMaaSing enorm, waardoor grip ontstaat op het potentieel grote aantal provider-operator combinaties dat klanttransacties uitvoert
- Het scheme geeft kaders en richtlijnen aan de deelnemers, waardoor het greenfield een houvast en structuur krijgt waarop gebouwd kan worden
- Het scheme laat de markt "open" voor alle onderwerpen die niet zijn geregeld in het scheme
- Het scheme werkt zonder direct overheidsingrijpen, de marktpartijen blijven aan zet.
- Het scheme laat vrij dat branche-aggregatie, functioneel specialismen of andere integrators ontstaan. Partijen kunnen kiezen of ze zich aansluiten bij een integrator of niet – zolang de integrator voldoet aan de afspraken in het scheme.
- Het scheme biedt efficiëntie voor alle betrokkenen, omdat alles wat via het scheme geregeld is niet meer via contracten onderhandeld en afgesproken hoeft te worden.

We zien dat op kleinere schaal tussen deelfiets providers en operators al initiatief is genomen om tot een scheme en afspraken te komen en dat dit wordt ondersteunt door de G5 (G4 + Gemeente Eindhoven omdat de partijen bovenstaande voordelen zien).

Risico scheme

Er zit echter wel een belangrijk risico verbonden aan een MaaS-scheme. Partijen die werken met een scheme erkennen het nut maar waarschuwen voor overregulering. Het scheme kan teveel willen regelen, zoals zaken die net zo goed aan de markt overgelaten kunnen worden. Een duidelijke doelstelling aan het scheme helpt bij het beperken van overregulering.

Rol van overheid

Naast de partijen die de MaaS oplossing bieden, kan de overheid ook een rol spelen. Om MaaS te stimuleren kunnen overheden meedoen als stakeholder, MaaS stimuleren middels initiatie en subsidie, MaaS opnemen in vergunningen en wetgeving en concessies verstrekken om het initiatief te stimuleren. Om de hegemonie van (huidige) publieke vervoerders te doorbreken is het noodzakelijk dat bestaande concessies en vergunningen aangepast worden. Het beproeven van een eerste versie van een MaaS-scheme en een analyse op de bestaande afspraken met concessievoerders is een goede start om invulling te geven aan het MaaS-Greenfield.

Conclusie

Interoperabiliteit tussen marktpartijen is een belangrijke voorwaarde voor Mobility as a Service (MaaS), en een enorme uitdaging. Er kunnen verschillende stappen ondernomen worden om – versneld en in lijn met de belangen van verschillende partijen – tot interoperabiliteit te komen. Onze analyse is dat de aanpak van de banken als best practice gezien kan worden: daar kan MaaS een voorbeeld aan nemen. Het opstellen van een scheme en de overeenkomst daarover tussen marktpartijen gaat de ontwikkelsnelheid en kwaliteit van MaaS als geheel enorm helpen. Dit kan beproefd worden tijdens een pilot bijvoorbeeld bij een gemeente of provincie of zoals nu al gebeurt bij de deelfiets partijen. Gedurende de pilot kan het scheme beheerd worden door consortiumdeelnemers en deze gemeente of provincie. Als het scheme daarna een groter domein krijgt, moet er nagedacht worden over de ophanging van het scheme. Het ligt voor de hand bestaande toezichthouders net als in andere markten te vragen een rol te pakken/spelen in MaaS. Tevens kunnen gemeenten en provincies zich organiseren als vertegenwoordigers van het publieke belang.