

Deelnemers

De gemeente Amersfoort heeft een marktconsultatie via TenderNed en TED geplaatst. Drie partijen hebben gereageerd.

Doel van de marktconsultatie

Het doel van deze consultatieronde is om de gemeente Amersfoort een helder beeld te geven over:

- Hoe kijken marktspelers aan tegen de verschillende mogelijke taken van de MSP;
- Welke aanvullende ideeën en ervaringen hebben marktpartijen om de visie op de MSP en MaaS aan te scherpen;
- Hoe voorzien marktpartijen financiële stromen;
- Welke ideeën leven er over hoe een samenwerking tussen MSP en gemeente het beste kan worden georganiseerd;
- Welke voorwaarden hebben marktpartijen om de MSP-rol te vervullen?

Thema's

Integratie Transport operators & OV

Alle partijen hebben de ambitie om zoveel mogelijk transport operators aan te sluiten op hun platform/dienst. Het doel van de drie gesproken marktpartijen is om een dekkend netwerk van deelmobiliteit aan te bieden. De relatie tussen MSP en TO speelt hoofdzakelijk op serviceniveau en niet op een sturend niveau, omdat het van belang is dat er geen afhankelijkheidsrelatie tussen beide is. Wanneer de onafhankelijkheid in het geding komt, is dit een risico voor de MaaS-providers omdat zij dan andere transport operators kwijt zouden kunnen raken. Dit kwam in alle drie de consultaties terug.

Alle drie de partijen geven aan transport operators op minimaal MaaS level 2 te willen integreren. Dat betekent dat reserveren, ontsluiten en betalen via de MaaS-app moeten kunnen. Wanneer dat niet kan, wordt er voor gekozen om de betreffende transport operator niet toe te voegen aan de app. Niet alle transport operators willen geïntegreerd worden in de MaaS-providers. Het gaat hierbij vooral om auto's, de verwachting is dat in de loop van komend jaar alle deelscooters – en fietsen wel aangesloten zullen zijn.

Een gemeentelijke verplichting vanuit de vergunningverlening voor transport operators om zich bij een MaaS-provider aan te sluiten kan helpen om een beter dekkend netwerk te creëren. Het is echter de vraag of het altijd onwil is, of dat het ook een financieel/technisch/personele uitdaging is om ervoor te kunnen zorgen dat de integratie gerealiseerd kan worden. De vraag is ook of het ontsluiten van alle aanbieders van assets nodig is om een voldoende dekkend netwerk aan te kunnen bieden.

Het aanbod van transport operators wordt bepaald door henzelf. Het sturen op aanbod voor de beschikbaarheidsgarantie is lastig om af te dwingen omdat de onafhankelijke relatie tussen verschillende MaaS-providers en de transport operators dan onder druk komt. De MaaS-partijen hebben zelf geen assets en willen zich ook niet bemoeien met de aantallen en locaties van de assets, dit is een dienst van de transport operators.

Ook vanwege de beperkte beschikbaarheid van deervoertuigen is het moeilijk om een beschikbaarheidsgarantie af te dwingen. Er is een schaarste aan voertuigen, voornamelijk auto's.

Wanneer de transport operators op andere plekken een betere business case kan maken, zijn zij terughoudend met het aanbieden van deelauto's op plekken zonder aangetoonde vraag.

Een andere beperking waar MaaS-providers nu tegen aan lopen, is dat niet alle type kaartjes van alle OV-aanbieders ontsloten kunnen worden. Dit kan wel afgedwongen worden in concessies, maar dat is nu nog niet overal het geval.

Inherent aan de bestaande MaaS-apps hebben alle drie de partijen aangegeven met back-office en klantenservice te werken. Boeken, betalen en contact in geval van problemen zijn goed te organiseren. Het organiseren van geldstromen naar transport operators en incasseren bij gebruikers is volgens de marktpartijen echt onderdeel van de core business.

Rol MSP

Uit de marktconsultatie is gebleken dat marktpartijen de MSP vooral zien als een app met bijbehorende back-officediensten. Het is met zekerheid te zeggen dat er meerdere MaaS-apps bestaan in Nederland. Alle drie de marktpartijen geven aan dat overheden daar geen publiek geld meer moeten steken in het ontwikkelen van een dergelijke app. Met het duidelijke onderscheid dat de MSP géén eigen assets heeft. Samengevat: de TO is de aanbieder van de wielen, eventueel via eigen app. De MSP is de serviceverlener en kan meerdere diensten aan elkaar verknopen.

Het winstmodel van de MaaS-providers zit hem in de services. Afhankelijk wie de dienst af neemt, kunnen er verschillende services geleverd worden. Bijvoorbeeld op het gebied van administratie, incasseren, rechten verlenen, maar bijvoorbeeld ook marketing en in de toekomst wellicht verzekeren. Dienstverlening kan gaan richting de transport operators, B2B opdrachtgevers die het weer aan hun klanten of werknemers doorzetten, of direct richting consumenten. Dat kan ook in samenwerking met overheden.

Een toekomstbeeld is dat MaaS-providers bij voldoende massa gaan fungeren als resellers. Net zoals bij belbunds kopen zij dan groot in, waardoor de prijs gedrukt zou kunnen worden. Aan consumenten kunnen dan ook verschillende soorten abonnementen verkocht worden, waar dan ook verdiend aan zou kunnen worden. Op dat moment zouden zij meer controle kunnen uitoefenen op het aanbod van de transport operators.

Typerend voor het app-product is dat twee partijen aangeven op één 'achterkant' verschillende 'voorkanten' te kunnen ontwikkelen. Een van de partijen heeft aangegeven dat de overheid (of iedere andere onderneming) een white label app van de applicatie kan afnemen. Per opdrachtgever/doelgroep is het daarmee mogelijk om een customized app te ontwikkelen. De gemeente hoeft dan niet zelf een app volledig te ontwikkelen.

In alle gesprekken komt naar voren dat om een duurzame gedragsverandering op het gebied van mobiliteit tot stand te kunnen brengen, het belangrijk is dat de focus niet te eenzijdig op één app komt te liggen. De MaaS-partijen zijn heel goed in *het verlenen van diensten* en die zo te ontwikkelen dat ze per opdrachtgever en doelgroep aansluiten en kunnen sturen in het mobiliteitsgebruik. Er wordt door een partij daarom ook eerder gesproken over een 'MaaS-ecosysteem', waarin verschillende MaaS-apps en aanbieders naast elkaar kunnen bestaan.

Gedurende de gesprekken kwam de discrepantie naar voren tussen de in de uitvraag gehanteerde invulling van wat de rol van de MSP en de daadwerkelijk gevraagde rol. De feedback is dat het wel mogelijk is meer sturend op te treden, maar dan als projectopdracht die o.a. gebruikmaakt van een MSP, waarnaast een aanvullende data en regierol worden gedefinieerd.

Data en regie

De MSP's hebben een duidelijk beeld van hun rol (zie bovenstaande stuk). Uit de gesprekken volgt dat de rol die was uitgevraagd niet past bij dat beeld. De gemeente is op zoek naar een rol die meer regie of sturing kan bieden op het aanbod, de ontsluiting van de assets en van data ten behoeve van monitoring en beheer. Dit is niet een rol die de partijen direct herkennen als MSP, maar waar zij vanuit andere projecten wel ervaring mee hebben.

Alle partijen geven aan dat de ontsluiting van data beter direct via de transport operators kan gaan. De partijen geven aan alleen noodzakelijke informatie te krijgen van en delen met partners, in verband met privacywetgeving. Het is niet uit te sluiten dat de MPS geen monopolist is. Omdat er altijd andere partijen in de markt actief zouden kunnen zijn, zou de gemeente dan bij verschillende MSPs de data moeten opvragen. Wanneer de data direct bij de transport operators opgehaald wordt, geeft dit een completer beeld. Als alternatief wordt er een NPR-achtige constructie genoemd die los staat van de gemeente en de transport operators.

Alle partijen geven aan dat het de rol van transport operators is om het fysieke aanbod te regelen. Het verplaatsen en opschalen van assets is geen taak voor een MSP. Wanneer het wel gewenst is om een beschikbaarheidsgarantie te geven en dus voertuigen op locatie te hebben, dan is dat meer een taak die vanuit de regierol moet worden vervuld. Dat zou bijvoorbeeld kunnen door transport operators financieel te ondersteunen in het overbruggen van de 'valley of death', waarin het gebruik van de assets tijdens de opstartfase nog laag is.

Twee van de partijen geven aan dat het belangrijk is om niet zomaar voorbij te gaan aan de gedragsveranderingscomponent. Het is belangrijk om casusgericht het gebruik van MaaS te stimuleren. Aangegeven wordt dat het voor de gemeente heel belangrijk is om te definiëren waar precies de waarde van deze functie in zit; een zogenaamde value case. In de gesprekken wordt dit gedefinieerd als het verbinden van de juiste assets, proposities en doelgroepen. Met specifieke proposities kan veel meer worden gestuurd op het gewenste gedrag.

Bij de uitvraag van wat een 'kwartiermaker' genoemd zou kunnen worden, is er één contactpunt voor de gemeente. Deze rol is onder andere verantwoordelijk voor de afstemming met projectontwikkelaars, maar ook voor het combineren van verschillende databronnen en zorgen dat er continue gemonitord en geanalyseerd wordt of verschillende proposities effectief werken. Door te kijken naar drempels, drivers en gewoontegedrag van bewoners, kan met de juiste propositie het gebruik van MaaS worden gestimuleerd.

Wanneer de kwartiermakersrol zou worden uitgevraagd, geven alle drie de partijen aan daar niet op te reageren als MaaS-provider, maar dat dit een losstaand project zou zijn dat ook gebruik maakt van de MaaS-app. Alle drie de partijen geven aan ervaring te hebben met het uitvoeren van pilots om mobiliteitsgedrag te sturen. Partijen hebben ook ervaring door het aanbieden van complete pakketten in de zakelijke markt, om bijvoorbeeld mobiliteitsgedrag van werknemers te verduurzamen.

Rol Gemeente

Alle partijen geven aan dat de gemeente in de basis in ieder geval de randvoorwaarden voor MaaS moet scheppen, zoals gereguleerd parkeren (vergunningparkeren, betaald parkeren, beperken aantal parkeerplaatsen bij nieuwbouw) en voorzieningen nabij. Ook is het belangrijk dat bewoners van de nieuwbouwoebieden zich heel erg bewust zijn van waar zij voor kiezen. Het moet een bewuste keuze

zijn om te gaan wonen op een locatie waar de mobiliteit vooral wordt voorzien vanuit deelmobiliteit en niet de eigen auto. Dit is cruciaal voor het slagen van het project.

Het organiseren van een mobiliteitsfonds werd ook genoemd als rol voor de gemeente. Over de invulling van het mobiliteitsfonds waren alle drie de partijen helder: zet het geld zoveel mogelijk in om het gebruik te stimuleren (inzet op gedragsverandering), zet geen geld in op het ontwikkelen van een eigen app/platform. Als richtlijn zou bijvoorbeeld 80% van het budget moeten gaan naar het stimuleren van het gebruik via bewoners.

Er is voor transport operators en MaaS-apps sprake van een 'valley of death' van 2-3 jaar. Het geld van de gemeente moet er vooral voor zorgen dat deze periode overbrugd wordt en deelmobiliteit aanslaat. Eventueel kan een deel van het mobiliteitsfonds gebruikt worden om de partijen aan tafel te krijgen en de ontwikkelingen van MaaS niveau-2 integratie werkend te krijgen. Het is de bedoeling dat na een bepaalde periode de rol van de gemeente en het geld uit het mobiliteitsfonds niet meer nodig is.

De gemeente kan zowel de resellerrol als de kwartiermakersrol uitvragen. Alle partijen geven aan in principe in staat te zijn om de kwartiermakersrol op zich te kunnen nemen. Zij nemen dan andere partijen mee of huren expertise in die zij niet zelf in huis hebben. Het is dan aan de gemeente om bijvoorbeeld via een value case de kaders vast te stellen wat de gewenste gedragsverandering is.

Partijen vragen zich wel af hoe de gemeente om wil gaan met marktwerking. Wanneer de kwartiermaker casusgericht werkt binnen en het MaaS-ecosysteem stimuleert, kunnen verschillende MaaS-partijen naast elkaar gebruik maken van het mobiliteitsfonds. Daarom is het tenslotte ook een taak voor de gemeente om de spelregels vast te stellen waarbinnen het MaaS-ecosysteem en het mobiliteitsfonds werken.