



Bijlage 4

Concept Use Cases

Raamovereenkomst 'Doelmatig aan de slag met de markt in Living Lab MaaS'

Drs. Mark Verbeet

12-4-2024

Versie 2.00



Inhoud

1.	Inleiding.....	2
2.	Concept Use-Cases	3
2.1	Use-Case 1: Een Mobiliteitsaanbod voor maatschappelijke doelstellingen	3
2.2	Use-Case 2: Een aantrekkelijke digitale P+R propositie	3
2.3	Use-Case 3: Distributeur van probeertegoed c.q. stimuleringsbudget.....	4



1. Inleiding

Voor u ligt de concept uitwerking van de Use-Cases voor de aanbesteding **“Raamovereenkomst ‘Doelmatig aan de slag met de markt in Living Lab MaaS’”** ten behoeve van de regio Utrecht. De 3 Use-Cases zijn in concept vorm uitgewerkt, waarbij de Aanbestedende dienst na gunning in samenwerking met de winnende marktpartijen nader vorm en uitwerking zal plaatsvinden van deze Use-Cases. Deze bijlage is bestemd voor marktpartijen die geïnteresseerd zijn in het verwerven van de opdracht zoals omschreven in de Aanbestedingsleidraad **“Raamovereenkomst ‘Doelmatig aan de slag met de markt in Living Lab MaaS’”**.

Raadpleeg vooraf aan dit document c.q. bijlage het Beschrijvend Document Aanbestedingsleidraad **“Raamovereenkomst ‘Doelmatig aan de slag met de markt in Living Lab MaaS’”**. In de Leidraad vindt u naast de informatie over het verloop van de aanbestedingsprocedure ook de eisen waar de (inhoud van de) Inschrijving aan moet voldoen, de Geschiktheidseisen en de Gunningscriteria die leiden tot het beoogde resultaat van de Opdracht.



2. Concept Use-Cases

2.1 Use-Case 1: Een Mobiliteitsaanbod voor maatschappelijke doelstellingen

Voorbeelduitwerking mogelijke Use Cases 1 van 3

Een mobiliteitsaanbod voor maatschappelijke doelgroepen

Publiek doel: borgen toegankelijkheid en betaalbaarheid mobiliteitsdiensten voor iedereen.

Onderwerp	Beschrijving
Wat houdt het in?	Het ontwikkelen van een digitale mobiliteitspropositie voor specifieke doelgroepen. Bijvoorbeeld voor huishoudens met lagere inkomens. Denk hierbij aan een digitale portemonnee, waarop mobiliteitsbudget kan worden voorzien (vanuit publiek of privaat), een verificatie met U-pas alsook een bepaalde garantiestelling vanuit overheden (bijv. voor borg en/of verzekering). Eventuele digitale producten en koppelingen worden vanuit bedoeling van standaardisatie (open source) ontwikkeld.
Wat is de opgave?	Kredietwaardigheid, borgstelling en verzekering is een drempel om nieuwe mobiliteitsdiensten (zoals deelvervoer) te gebruiken, zeker voor deze kwetsbare doelgroepen. Openbaar vervoer wordt ook meer kostbaar per km en nieuwe mobiliteitsdiensten focussen hun dienstverlening vooral op de doelgroepen met hogere inkomens/opleidingsniveaus.
Voor wie primair bedoeld?	Sociale / kwetsbare doelgroepen, die door stedelijke verdichting en autolower beleid alsnog afhankelijker wordt van lopen, fiets, OV, deelmobiliteit en flexdiensten. Zowel in bestaande stad als voor nieuwbouw (i.s.m. woningcorporaties?)
Hoe draagt het bij?	Het organiseren van deze propositie / instrument dat gericht budgetteren voor doelgroepen mogelijk maakt alsook de verificatie, is een eerste stap om meer tegemoet te komen aan de toegankelijkheid en betaalbaarheid van nieuwe mobiliteitsdiensten (en OV).

2.2 Use-Case 2: Een aantrekkelijke digitale P+R propositie

Voorbeelduitwerking mogelijke Use Cases 2 van 3

Een aantrekkelijke digitale P+R propositie

Doel: verminderen autogebruik in de stad door bezoekers

Onderwerp	Beschrijving
Wat houdt het in?	Het ontwikkelen van een aantrekkelijke (digitale) P+R propositie voor de bezoeker van de stad die met de auto reist om zodoende meer de potentie van deze 'overstap-hubs' te kunnen verzilveren in de toekomst.
Wat is de opgave?	De huidige P+R propositie is geen gebruiksvriendelijk product. Dat begint al bij het plannen de reis (reizen via P+R wordt nauwelijks geadviseerd), geen mogelijkheid om daadwerkelijk een parkeerplek te reserveren (zekerheid), onduidelijk over mobiliteitsgarantie vervolgreis, een analoge verificatie 'centrumcheck' Ov-kaartje, geen mogelijkheid 'centrumcheck' deelmobiliteit, etc. Het is eigenlijk een hopeloos ouderwetse propositie met te weinig klantfocus om een substantiële bijdrage te kunnen gaan leveren aan de stedelijke mobiliteitstransitie. Met de komst van alle ring/stadshubs alsook het Parkeren op Afstand (PoA) voor gebiedsontwikkelingen, moet dat veelal vanuit een publieke taak, beter worden uitgevoerd.
Voor wie primair bedoeld?	Bezoekers van de stad die met de privé auto komen vanuit de regio.
Hoe draagt het bij?	Door proactief (ondersteund door campagne, platform) het aanbieden van beter informatie en de benodigde dienstverlening die nodig is om een aantrekkelijke P+R reis te maken. Dus digitaal integreren van de hele keten (plannen/reserveren, toegang, parkeren, vervolgreis, terugkomst, uitgang, betaling) gezien vanuit de gebruiker, incl. meerdere vervolgreisopties (OV, deelmobiliteit). Eventueel kan de dienstverlening ook worden in gezet voor PoA voor gebiedsontwikkelingsprojecten (dan focus op bewoners!).



2.3 Use-Case 3: Distributeur van probeertegoed c.q. stimuleringsbudget

Voorbeelduitwerking mogelijke Use Cases 3 van 3

Distributeur van probeertegoed / stimuleringsbudget

Doel: activatie van slimmer en duurzamer reizen vanuit campagnes / mobiliteitsmanagement

Onderwerp	Beschrijving
Wat houdt het in?	(MaaS-)dienstverlening zodanig inrichten dat het – als onderdeel van publieke gedragscampagnes bijvoorbeeld vanuit verkeers- en/of mobiliteitsmanagement – kan dienen als activatie-instrument (incl. wallet, budget) om vanuit een bepaald urgentie of verandermoment mobiliteitsalternatieven te gebruiken.
Wat is de opgave?	Het is op dit moment zeer ingewikkeld om als overheid stimuleringsgelden / probeertegoeden structureel aan te kunnen bieden aan gebruikers en de overheid heeft daar ook niet zelf de tooling voor. Derhalve is het vanuit de verkeers-/mobiliteitsmanagement opgave gewenst om samen met digitale mobiliteitsdienstverleners het moment aan te grijpen om slimme en duurzame mobiliteitsalternatieven te pushen als onderdeel van publieke campagnes.
Voor wie primair bedoeld?	Bewoners, bijvoorbeeld gebiedsgericht rondom wegwerkzaamheden (hinder) of invoeren betaald parkeren (+ POA).
Hoe draagt het bij?	We organiseren een samenwerking met gestandaardiseerde propositie met MaaS-dienstverlener die kan worden ingezet bij tal van campagnes en verandermomenten. Dit instrument kan worden gevoed met budget, dat als het ware (onder voorwaarden/spelregels) bij gebruikers terecht komen en gemonitord. Deze propositie kan breed worden toegepast in de regio Utrecht. Allemaal met het uiteindelijke doel om die momenten te gebruiken om mensen kennis te laten maken met andere (duurzamere) manieren van reizen.