

Auteur: Auke Huisman, Humanis Consulting

Onderwerp: Position paper t.b.v. rondetafelgesprek over betalen in het openbaar vervoer 2.0

De Openbaar Vervoer markt kent weinig positieve waardering binnen onze eigen grenzen. Zo maar een opsomming; er is geen gelijk speelveld, monopolistische kenmerken, belemmering van nieuwe aanbieders zoals mobiliteitsaanbieders, te weinig klantgerichtheid, te weinig deur-tot-deur oplossingen, lage innovatiesnelheid, etc.... Toch doen wij het in Europees opzicht niet zo slecht, maar laat dat niet de norm zijn. Onze OV-markt zal nog beter gaan werken als we 'lessons learned' uit andere marktsectoren gaan toepassen. Wet- en regelgeving is hierbij een onmisbaar instrument.

Een typisch Nederlands begrip 'Marktwerving'. Net als 'poldermodel' bestaat er geen vergelijkbaar woord in het Engels of Frans. Van een eensluidende definitie is ook niet altijd sprake. Ik stel daarom voor een tijdrovende definitiediscussie tijdens de ronde tafel te mijden en beproefde inzichten te verwerven uit de vergelijking van onze OV-markt met de telecom- en energiemarkt (markten waarin een nieuwe ordening met meer daadkracht en snelheid is doorgevoerd of wordt doorgevoerd).

De uitkomst van deze marktvergelijking levert ons beproefde ingrediënten die ook de OV-markt in beweging kunnen krijgen naar meer tevreden Reizigers. En als resultaat meer en andere vormen van mobiliteit, goed voor onze economie en milieu. Nederland kan daarmee gidsland worden in Europa in de wijze waarop zij de OV-markt heeft georganiseerd. Ik pleit daarom voor de, bij wet & regelgeving, gestuurde invoering en handhaving van:

1. **Een OV CapaciteitsVeiling** – Een Business to Business veilingplaats waarin vrij verhandelbare vervoerscapaciteit tegen gemiddelde kostprijs (per materieelsoort en geen onderscheid tussen dal en spitskostprijs) is in te kopen door mobiliteitsaanbieders. In principe is dan iedere vervoerder (concessie verkrijger) bij wet verplicht elke vrij stoel (bus, tram, metro en trein) te koop aan te bieden op deze online besloten veilingplaats (wat jezelf niet goed of sneller kunt verkopen, laat vooral een ander dat doen). De veilingplaats is besloten, gereguleerd (prijs en kwaliteit) en toegankelijk voor bestaande vervoerders en geaccrediteerde Mobility Integrators (aanbieders zonder materieel en zonder de beperking van een concessiegrens, denk hierbij aan de huidige mobiliteitskaartaanbieders).
2. **Een Splitsing van Vervoersdienst en Verkooporganisatie** – Een verregaande vorm van dynamiek zal ontstaan wanneer huidige vervoerders gedwongen worden hun verkooporganisatie af te splitsen van de vervoersdienst (deze vervoersdienst levert het 'kale' vervoersproduct, een dienstregeling zonder verkooploket). Deze zelfstandige verkooporganisatie (eventueel onder de holding) zal, als elke aanbieder op de vervoersmarkt, haar halffabrikaten (kale vervoersproducten; bus, tram, metro, trein, etc...) binnen en buiten haar eigen concessiegebied gaan inkopen (op de vervoersveiling) en gaan samensmeden (productontwikkeling) tot deur-tot-deur producten (concessie en materieel overstijgend) en deze geïntegreerd gaan aanbieden in haar verkooploket.

Geen beperkingen meer

De invoering van bovengenoemde maatregelen zal weerstand oproepen maar kent weinig tot geen obstakels in de zin van:

1. **Techniek** - De huidige elektronische betaal- en verreken systemen en mobiele internetdekking in Nederland (nodig om marktwerving tussen een onbeperkt aantal partijen 'af te rekenen') zijn de beperking niet meer (denk aan de OV-Chipkaart, Reizen op Rekening, Roaming in het OV, contactloos betalen met Smartphone en bankkaart, TLS als centrale verrekenplaats en online veiling, etc...)
2. **Organisatie en Winstpotentieel** – Het delen en veilen van bedrijfsmiddelen en opsplitsen van bedrijfsonderdelen is in de Telecommarkt en Energiemarkt met succes toegepast en door politiek en bestuur gereguleerd en gehandhaafd. Het argument dat vervoerders zullen aanvoeren dat er te weinig marge zou overblijven voor huidige vervoerders is niet steekhoudend, immers meer dan 50% aan vervoerscapaciteit (en kosten) blijft onbenut en dient slimmer 'aan de man' gebracht te worden door ook nieuwe spelers 'Mobility Integrators'. Lees desgewenst de volgende bijlage en ontdek de 'ingrediënten' die als basis dienen voor bovengenoemd 2 punten voorstel.

BIJLAGE – Telecom- en Energiemarkt

De telecommarkt en energiemarkt zijn schoolvoorbeelden van markten waar de overheid is uitgetreden, uittredend is of een controlerend belang houdt maar in beide gevallen sterk regulerend is en toezicht laat houden. Deze markten kenmerken zich door een verregaande privatisering, liberalisering en aanbieders die op Europese schaal opereren. Die weg is lang geleden ook ingezet in het Openbaar Vervoer, echter lijkt dit om een of andere reden maar niet zijn vruchten af te werpen in de ogen van de Reiziger en politiek.

Telecommarkt

Ooit geheel een staatsmonopolie maar nu, zonder het ons altijd te beseffen, is de Nederlandse consument verwend met een zeer dynamisch aanbod van Telecomproducten en diensten door een keur aan aanbieders. We kunnen ons daarmee meten op wereldschaal. Het aantal aanbieders is talrijk en van hoogstaand niveau, productinnovatie (mobiel bellen, internet, digitale tv, etc..) staat op zo'n hoog pijl dat de gemiddelde consument de vernieuwing maar ternauwernood kan bijhouden. Prijsvechters, providers met en zonder netwerk, de concurrentie is een feit. De grote providers bedienen zowel de Consumentenmarkt, de Zakelijke markt als de Wholesale markt (wederverkoop, etc..). Een 'volwassen' markt waarin de overheid slechts nog door toezicht en regulering haar rol hoeft te spelen. Een voorbeeld van een zeer geslaagde macro-economische markttransitie. Het monopolie van de grootste speler werd vooral doorbroken doordat ze gedwongen werd om netwerkcapaciteit en infrastructuur (het laatste stukje netwerk dat woonhuizen en bedrijfspanden bereikt) te verhandelen tegen gereguleerde tarieven. Inmiddels kennen we meer dan 100 nieuwe telecomaandbieders die landelijke dekking bieden zonder of deels het bezit van een eigen telecominfrastructuur.

Energiemarkt

De energiemarkt is nu ook snel aan het veranderen, nieuwe energiebronnen doen (noodzakelijkerwijs) hun intrede. Maar vooral wet- en regelgeving dwingen de gevestigde orde tot opdeling. De scheiding tussen productie, netbeheer en commerciële distributie is of wordt doorgevoerd in de juridische structuur van de 'energiereuzen' en nieuwe spelers in de productie en distributie laten zich veelvuldig zien. De 'energiewende' in Duitsland toont aan dat productie van energie niet meer voorbehouden is aan grote producenten maar een groot aantal afnemers van energie (bedrijf en consument) kan in praktijk al zelfvoorzienend worden door zelf energie te gaan produceren (bio, wind en zon). Het bedrijfsmodel gaat in de energiemarkt volledig veranderen, goed voor consument en milieu. Ook het aantal nieuwe aanbieders en producten in deze markt neemt in een zeer snel tempo toe, goed voor onze economie. Met name de splitsing van verkoop en productie en het onderlinge handelsverkeer (inkopen gas, elektriciteit, etc..) op de zakelijke markt is in deze markt de aanjager voor dynamiek.

Conclusie, zeer veel dynamiek in beide markten die voorheen volledig door de overheid werd gestuurd, maar nu door slim op te delen en toegang tot bedrijfsmiddelen te reguleren nieuwe vormen van ondernemerschap stimuleert en mogelijk maakt met alle positieve gevolgen voor de consument (er valt meer en vaker te kiezen tegen gezonde prijs/prestatie verhoudingen).

Wat alle twee markten op macroniveau kenmerken is de gereguleerde opdeling in 3 kavels:

1. **Productie** van Content (elektriciteit, data, water, gas, tv beelden, etc...)
2. **Transmissie** (kabels, leidingen, transformatiestations, zendmasten, slimme meters, smart grid, etc...)
3. **Distributie** van Content en Services (groene stroom, drinkwater, mobiel internet, Voice over IP, Software as a service, vaste telefonie, digitale tv, interactieve tv, etc...)

Grote aanbieders, zoals KPN in de telecommarkt, zijn actief in alle 3 kavels en hebben in meer of mindere mate het juridisch eigendom, echter van monopolies is geen sprake meer, de koek is aardig opgedeeld. De consument merkt van die fysieke opdeling in 3 kavels echter weinig, de producten die ze afneemt zijn van goede kwaliteit en prijs, en er valt veel te kiezen.