

Aan: leden van de vaste Kamercommissie voor Infrastructuur en Milieu

Van: de stadsvervoerbedrijven, de streekvervoerbedrijven en NS

Betreft: input voor Rondetafelgesprek betalen in het openbaar vervoer 2.0 op 3 september 2015

Datum: 27 augustus 2015

Inleiding

Op 3 september 2015 vindt in de Tweede Kamer een rondetafelgesprek over Betalen in het OV 2.0 plaats met de vaste Kamercommissie voor Infrastructuur en Milieu. Genodigden zijn deskundigen, vertegenwoordigers van mobiliteitskaartaanbieders, vervoerders en consumentenorganisaties.

Ter voorbereiding op dit gesprek geven de vervoerders in dit memo graag hun input. Bij het formuleren van een zienswijze over betalen in het OV staat het (betaal)gemak voor de reiziger en de reis van deur-tot-deur voor ons centraal. Samenwerking en transparantie zijn hierbij essentieel. Eerst wordt een analyse gegeven van de huidige stand van zaken op de markten die in ogenschouw worden genomen, daarna geven we onze zienswijze en we sluiten af met een doorkijkje naar nadere ontwikkelingen op het gebied van betaalmogelijkheden voor het OV in Nederland.

De OV-bedrijven spannen zich samen met Translink tot het uiterste in om het reizen met de trein, tram, bus, metro en veerboot zo laagdrempelig mogelijk te maken. Daarom werken OV-bedrijven niet alleen samen op het gebied van dienstregeling en reisinformatie, maar ook op het gebied van betalen in het openbaar vervoer.

De markten

Om een zienswijze te kunnen formuleren over het aanbieden van diensten en voorzieningen in het OV is het naar onze mening van belang om naar de marktdefinities te kijken. Hierbij onderscheiden wij enerzijds de markt voor de exploitatie van OV-diensten (concessieverlening op basis van openbare aanbesteding of onderhandse gunning) en anderzijds de markt voor OV-betaaldiensten. Op de markt voor de exploitatie van OV-diensten (gereguleerd door de WP2000) verwerft de concessiehouder/OV-bedrijf een tijdelijk exclusief recht om OV-diensten in een gedefinieerd gebied te mogen uitvoeren en verkopen. Het OV-bedrijf biedt een dienstverlening aan de reiziger en loopt, met uitzondering van contracten waar de concessieverlener opbrengstverantwoordelijk is, het volledige risico van de kosten en opbrengsten en daarmee van het bedrijfsresultaat.

De markt voor OV-betaaldiensten is niet gereguleerd via wetgeving en is een markt in ontwikkeling. Op deze markt zijn tussenpersonen actief die zich met name richten op zakelijke afnemers en OV-diensten van OV-bedrijven aanbieden, vaak in combinatie met andere (vervoers)diensten. Om dit in het OV-chipkaarttijdperk mogelijk te maken is er reeds een aparte rol in het scheme (afsprakenkader voor de werking van de OV-chipkaart) van Translink tot stand gebracht voor deze partijen zodat zij OV tegen het km-voltarief kunnen verkopen. Wil een mobiliteitsmakelaar korting verlenen of een afgekocht reisproduct van een OV-bedrijf verkopen dan kan deze een commerciële afspraak daarover maken met het betrokken OV-bedrijf (of een combinatie daarvan). Het staat de mobiliteitsmakelaar vrij om op basis van deze afspraken zelf (combinaties van) OV- en overige diensten aan te bieden.

Overigens is het al in de huidige situatie mogelijk voor reizigers om gebruik te maken van "roaming" in het OV: de OV-chipkaart wordt door alle OV-bedrijven in hun netwerken gefaciliteerd en geaccepteerd, waarbij vooraf en achteraf betalen (in de zakelijke markt volledig en in de consumentenmarkt in pilotvorm) geïntroduceerd zijn. Daarnaast zijn, onder andere door acties bij drogisterijketens en supermarkten, steeds meer OV-producten geldig bij zowel trein als bus, tram en metro.

Zienswijze De vervoerders verwelkomen alle initiatieven die tot meer reizigers in het OV leiden en bijdragen aan winstgevende omzet. Dat betekent in hun ogen echter niet dat de OV-bedrijven verplicht kunnen worden om OV-diensten met kortingen ter beschikking te stellen aan derden. Dat zou de marge van OV-bedrijven onder druk kunnen zetten (en daarmee potentieel ook het voorzieningenniveau van het OV) en de waarde van de verworven concessies negatief kunnen beïnvloeden. Bovendien is volgens de vervoerders een commercieel model van een mobiliteitsmakelaar dat enkel gebaseerd is op kortingen van de OV-bedrijven op hun dienstverlening niet levensvatbaar. De meerwaarde die mobiliteitsmakelaars kunnen leveren om reizigers te verleiden gebruik te maken van het OV, zit hem wat ons betreft juist in het commercieel rendabel combineren van eigen diensten en het aanbieden van OV.

Het lijkt ons een goede eerste stap om een bijeenkomst met mobiliteitsmakelaars en OV-bedrijven te hebben. Daarin kunnen we gezamenlijk verkennen of de beoogde doelen van reizigersgemak, groei, innovatie en versterking van de winstgevendheid van het OV in samenwerking gerealiseerd kunnen worden. Dat vond tot nu toe nog niet gezamenlijk plaats. Vervoerders zijn graag bereid de organisatie hiervan op zich te nemen om de mogelijkheden met elkaar te bespreken.

Nadere ontwikkelingen op het gebied van OV-betalen

Naast de ontwikkelingen met mobiliteitsmakelaars op de markt voor OV-betaaldiensten zijn de OV-bedrijven in NOVB-verband samen met TLS, de mobiele telefonie-aanbieders en de banken hard bezig om gezamenlijke nieuwe betaalmethoden in aanvulling op de huidige OV-chipkaart voor te bereiden en gefaseerd op de markt te brengen. Die uitwerking vindt plaats op basis van de door het NOVB geformuleerde visie op de toekomst van het betalen in het OV; deze visie wordt binnenkort door de staatssecretaris aan de Tweede Kamer aangeboden.

Het belangrijkste doel daarbij is om het gebruik van het OV te laten stijgen door het gemak voor de reiziger te vergroten, het bereik van het OV te laten groeien en de totale kosten voor betaalsystemen te laten dalen. Betalen met je OV-chipkaart op je smartphone en het betalen door in –en uit te checken met je bankpas of creditcard zijn daarbij onder andere in beeld. De eerste testen met betalen met de OV-chipkaart op een smartphone zijn voorzien voor het eind van dit jaar. De stadsvervoerders, streekvervoerders, NS en Translink zijn van harte bereid deze ontwikkelingen nader aan u toe te lichten.