

Regiecentrale versus MaaS

De regiecentrale voor het doelgroepenvervoer wint aan populariteit. Tegelijkertijd maken de flexibele vervoerdiensten van Mobility as a Service hun opwachting. De twee concepten richten zich beide op de integratie van vervoerwijzen maar kennen ook grote verschillen, schrijven Jacky Lodewijks en Martijn van de Leur.

GASTAUTEURS JACKY LODEWIJKS EN MARTIJN VAN DE LEUR

Het contracteren van doelgroepenvervoer gaat van oudsher per reizigersgroep. Vaak is één vervoerder verantwoordelijk voor de uitvoering van alle taken: aannemen van ritten, plannen en uitvoeren. Daardoor liggen afspraken voor een langere periode vast en zijn er weinig mogelijkheden om gedurende de looptijd van het contract het vervoer voor verschillende reizigersgroepen te bundelen. Ook is er geen prikkel voor de vervoerder om reizigers alternatief vervoer aan te bieden.

Veel regio's in Nederland gebruiken inmiddels het regiemodel voor het doelgroepenvervoer. Daarbij is een scheiding gemaakt tussen de regie (het aannemen en plannen van ritten) en de uitvoering van het vervoer. Een opdrachtgever heeft zo meer de touwtjes in handen en kan bijvoorbeeld toezien op het bundelen van vervoervormen en het verbeteren van de kwaliteit voor de reiziger. Een onafhankelijke regiecentrale kan ook

sturen op het gebruik van alternatieven voor het dure taxivervoer. Zo ontstaan kansen voor integraal doelgroepenvervoer, maar ook voor integraal mobiliteitsadvies.

Gemak voorop

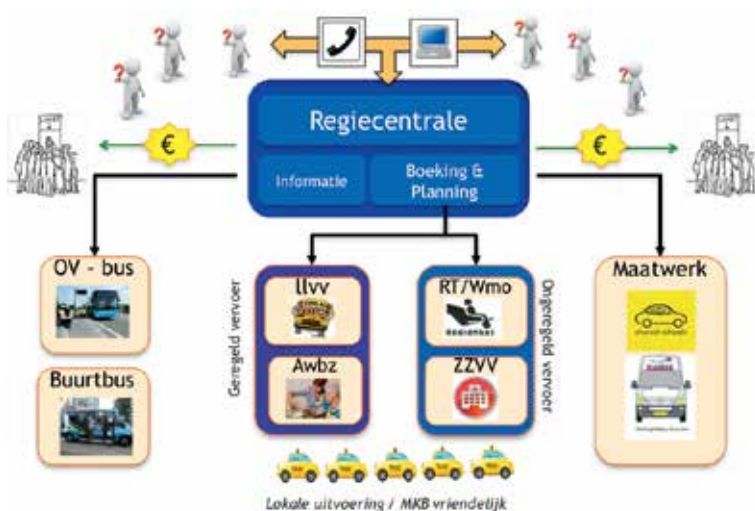
Mobiliteit kunnen we inkopen zonder te moeten investeren in een eigen auto. Na branches als de muziek- en de hotelwereld is het nu de beurt aan de mobiliteitswereld om te veranderen richting Mobility as a Service (MaaS). De behoefte aan flexibele, duurzame en betaalbare mobiliteit is groot genoeg in Nederland. Verschillende partijen combineren nieuwe oplossingen, bijvoorbeeld taxivervoer met deelauto's en deelfietsen. Centraal staat het gemak om drempelloos en volledig vrij te kunnen kiezen hoe je reist. Dit vraagt om andere samenwerkingsvormen, nieuwe marktpartijen, een andere rol voor de overheid en slimmer gebruik van beschikbare data en IT.

Eén aspect van MaaS is wezenlijk anders. Dat is het concept van denken in *service levels* voor de totale vervoeroplossing van deur tot deur. Want dan gaat het over een combinatie van klassiek openbaar vervoer, vraaggestuurd vervoer, (private) deelauto's en deelfietsen. Dat is het einde van afgebakende sectoren en het begin van een integraal systeem. Bij Mobility as a Service heb je te maken met één partij, de *mobility provider*. Die zorgt ervoor dat je per reis een vervoeraanbod ontvangt dat aansluit bij jouw wensen. Zie de mobility provider als de frontoffice van een scala aan producten dat door contractpartners zoals vervoerders en andere marktpartijen wordt aangeboden. De mobility provider kan fungeren als de verbindende schakel tussen klant en mobiliteitsopties, maar hij kan zelf ook een deel van het vervoer aanbieden. Via de mobility provider wordt zonneklaar wat de consument wil. Die transparantie in de vraag naar mobiliteit kan leiden tot het ontwikkelen van nieuwe producten of de aanpassing van diensten. De bedoeling is dat MaaS uiteindelijk vanuit de markt wordt aangeboden en dat het organiseren van persoonlijke mobiliteit makkelijker, slimmer en duurzamer wordt.

De regiecentrale en Mobility as a Service hebben overeenkomsten, maar kennen ook de nodige verschillen.

Overeenkomsten:

- loketfunctie voor gebruikers
- ontzorging en begeleiding voor, tijdens en na de rit
- financiële afhandeling van de kosten voor de reiziger



- slimme en efficiënte organisatie van de (keten)rit en anticiperen bij verstoringen
- automatisch plannen en boeken van een (keten)rit

De verschillen staan in de tabel.

Eindplaatje

Beide concepten zijn op dit moment volop in ontwikkeling. De komende jaren worden er op veel plekken in Nederland publieke en private regiecentrales operationeel. De eerste Nederlandse MaaS-providers laten niet lang op zich wachten. Gezien de overeenkomsten tussen de regiecentrale en MaaS ligt het voor de hand dat de concepten naar elkaar toe zullen groeien.

Wij zien meerdere mogelijkheden:

1. De regio kan een publieke regiecentrale zien als een opstap naar een volledige MaaS-provider die voor iedere reiziger mobiliteitsopties aanbiedt.
2. Private regiecentrales kunnen hun activiteiten verbreden naar een integraal mobiliteitsaanbod, eventueel specifiek gericht op de minder mobiele doelgroep.
3. Regiecentrale en MaaS-provider kunnen zich naast elkaar ontwikkelen met een verschillende marktpositie en financiering. Op het moment dat MaaS volwassen is geworden, kan de MaaS-provider de loketfunctie van de regiecentrale overnemen. De regiecentrale richt zich dan volledig op het plannen en aansturen van voertuigen.

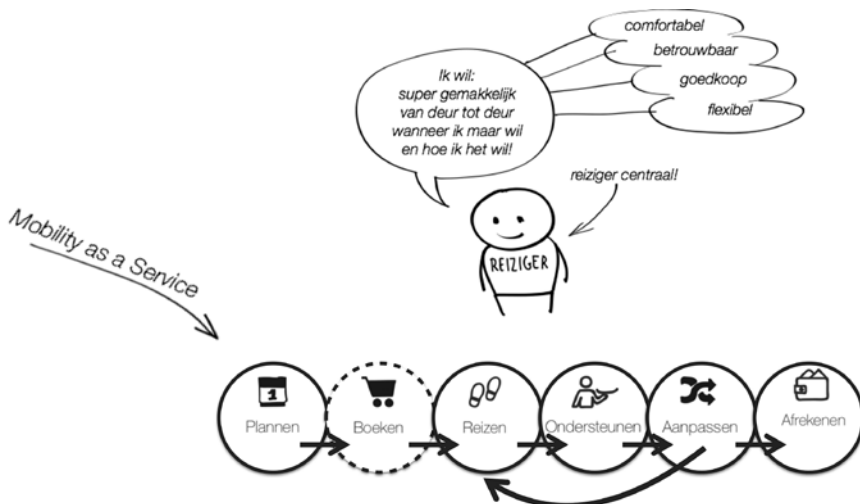
	Regiecentrale	Mobility as a Service
doelgroep	gebruikers doelgroepenvervoer	iedereen, mogelijk gerichte service op specifieke doelgroepen
financiering	overheid, bijdrage vanuit reiziger is minimaal	vanuit gebruikers en mobiliteitsaanbieders, geen structurele financiering vanuit overheid
geografisch	toepasbaar overal waar taxivoer/kleinschalig vervoer wordt aangeboden, zowel in stedelijke als landelijke gebieden	met name kansrijk in meer stedelijke gebieden
commerciële interesse	vooral van taxibedrijven	vooral ICT-bedrijven, maar ook taxi- en ov-bedrijven
aanbod van providers	één regiecentrale per gebied, geen keuzevrijheid voor de klant	meerdere MaaS-providers per gebied, zelfregulerend systeem, keuzevrijheid voor de klant (vergelijkbaar met telefoonproviders)
aanbod van diensten	primair bedoeld voor boeken en organiseren van ritten taxivoer/kleinschalig vervoer, eventueel advisering en doorverwijzing naar ov en vrijwilligersvervoer	alle diensten zijn mogelijk, provider stelt op basis van klantbehoeften een pakket aan diensten beschikbaar, aanbod verschilt per provider
rol	adviserend naar de klant plus operationele rol in uitvoering van contractvervoer (plannen en aansturen van voertuigen)	linking pin tussen vraag en aanbod, adviserend en organiserend (plannen, boeken bij derden, ondersteunen, aanpassen reisplan bij afwijkingen en betalen)
rol overheid	volledig door de overheid gecontracteerd en gefinancierd	de overheid is opdrachtgever van het huidige ov, ruimt belemmeringen op, aanjager en facilitator
maatschappelijke voordelen	meer grip op kosten en kwaliteit van contractvervoer, flexibiliteit in doorontwikkeling van contractvervoer, benutten van eigen kracht bij doelgroepen	regio: betere bereikbaarheid van economische kerngebieden en aantrekkelijk vestigingsklimaat, moderne mobiliteitsoplossingen die bijdragen aan de 'Roadmap Next Economy' gemeente: aantrekkelijke, gezonde en bereikbare stad, minder vervoerarmoede, meer participatie
kwaliteit	overheid ziet toe op de kwaliteit van de dienstverlening	provider ziet toe op kwaliteit eigen dienstverleners

Nu is nog niet te zeggen hoe regiecentrales en MaaS-providers tot elkaar gaan komen. Maar overheden kunnen nu al aan de slag door het samenvoegen van de beleidsterreinen sociale zaken en ruimte. Vanuit gezamenlijke ambities kunnen overheden het takenpakket van hun publieke regiecentrale uitbreiden. Een andere optie is om in aanbestedingen van private regiecentrales de taken van een MaaS-provider op te nemen in het programma van eisen of in de gunningscriteria.

Datakoppelingen

Als de overheid enkel een rol als aanjager en facilitator wil, zullen marktpartijen bepalen in welke richting MaaS zich ontwikkelt. In dat geval is een positieve businesscase cruciaal. Overheden kunnen hieraan bijdragen, bijvoorbeeld door datakoppelingen te maken tussen MaaS-providers en regiecentrales, of kenmerken te delen van reizigers met een indicatie voor doelgroepenvervoer. Zo kunnen MaaS-providers integraal vervoer gaan realiseren waarvan op termijn ook het doelgroepenvervoer onderdeel uitmaakt.

Concluderend kunnen we stellen dat de regiecentrale en MaaS voorlopig nog niet samen zullen gaan. Maar de potentie is er zeker. En soms gaan dingen sneller dan je denkt!



Bron: Ideate en Verkeersonderneming



Jacky Lodewijks is adviseur vervoer bij Forseti.



Martijn van de Leur is adviseur en teamleider bij Mobycon. Forseti en Mobycon maken beide onderdeel uit van de Concordis Groep.