



Retouradres: Albrechtlaan 26, 1401 AL Bussum m.i.v. 1 september 2015 Grasweg 49, 1031 HX Amsterdam

Tweede Kamer der Staten-Generaal
Griffie commissies Internationaal en Ruimtelijk / Commissie Infrastructuur en Milieu
T.a.v. de heer Ivo Sneep, griffier
Binnenhof 1a
2513 AA Den Haag
The Netherlands

Bussum, 27 augustus 2015

Betreft: Rondetafelgesprek Betalen in het OV 2.0 op 3 september 2015 / Position Paper

Geachte heer,

Aansluitend op de uitnodiging tot deelname aan het rondetafelgesprek Betalen in het openbaar vervoer 2.0 op 3 september 2015 hebben wij een position paper voorbereid.

De belangrijkste bijdrage die de overheid via het verlenen van concessies en het vastleggen van de spelregels kan leveren aan een goed werkend OV is het creëren van een level playing field voor alle marktpartijen.

Op dit moment spelen de NS, TLS en de stedelijke vervoerders een wedstrijd volgens eigen spelregels. Hierdoor zijn de regionale vervoerders aangewezen op concessies die beperkte mogelijkheden bieden om structureel te investeren. Zakelijke dienstverleners die het belang van klanten en reizigers voorop stellen krijgen geen mogelijkheid om optimaal diensten aan te bieden.

Schrijvende voorbeelden zijn in dat verband:

- eenzijdige eisen in de overeenkomsten van de NS;
- NS Business Card mag als enige in Nederland van TLS een zakelijke OV-chipkaart uitgeven die niet voldoet aan de door TLS gehanteerde regels;
- NS heeft 450.000 NS Business Cards gratis in de markt gezet en uitgeleverd onder de kostprijs (€ 7,50 TLS kaartkosten) en zonder daarvoor de door TLS geëiste borg te betalen;
- NS en de overige vervoerders bieden slechts één product aan dienstverleners en ontwikkelen en cross-subsidiseren eigen kortings- en abonnements-producten;
- NS biedt dienstverleners een vergoeding die 1% hoger is dan haar eigen klanten;
- NS en de overige vervoerders bieden Reizen op Rekening niet aan dienstverleners aan en romen intussen de zakelijke en particuliere markt af;
- ACM die pas in actie schiet op het moment dat de Rijksambtenaren accuut zonder mobiliteitsoplossing dreigen te geraken door de eenzijdige en ongenueanceerde opzegging van de distributieovereenkomsten door de NS;

- de dubbelrol van TLS bij de planning, uitvoering en de controle;
- traagheid en het kostenniveau van de interne organisaties bij NS, TLS en ProRail;
- de Belastingdienst die afwijkende rulings toestaat aan marktspelers.

“Zolang Den Haag niet snapt wat er in Utrecht speelt – vist Nederland achter het net ...”

Het is hoog tijd dat het spelen met het geld van de burger omgebogen wordt in werken voor de burger.

Met vriendelijke groet,
Jef Heyse

Radiuz Total Mobility
Telefoonnummer: +31 (0) 6 262 402 10
Email: jef.heyse@radiuz.nl

Position Paper: Radiuz Total Mobility, Any Way All The Way ...

Radiuz is in 2009 ontstaan vanuit de visie dat zakelijke mobiliteit klantvriendelijker, kost effectiever, flexibeler en met meer keuzevrijheid mogelijk zou moeten zijn dan op dat moment werd aangeboden door de NS en de regionale en stedelijke vervoerders.

Ralph Hooglandt, tot 2009 directeur NS Sales & Distributie (en als zodanig verantwoordelijk voor de NS Businesscard), werd geconfronteerd met negatieve ervaringen van de zakelijke gebruikers van de NS Business Card – slechte informatievoorziening, klant-onvriendelijk reserveringsopties, starre op SAP gebaseerde informatiesystemen en beperkte deur-tot-deur diensten. Een taxi kon alleen in groepsverband en van en naar een station, parkeren kon alleen via Q-Park op P+R, de OV-Chipkaart werd nog niet bij de NS geaccepteerd ...

Zijn ambitie kon niet binnen de NS worden gerealiseerd en resulteerde in de oprichting van Radiuz. De NS en de overige vervoerders konden rekenen op een extra distributiekanaal dat slechts sporadisch als 'friendly fire' zou concurreren met de eigen verkoopkanalen.

Werkgevers en werknemers zoeken flexibele oplossingen om hun mobiliteitsdoelstellingen (woon-werk en zakelijk) te realiseren en daarbij optimaal gebruik te maken van de fiscale mogelijkheden. Elke organisatie bepaalt zelf wat in hun situatie het beste aansluit bij hun wensen en de markt waarin zij opereren.

Radiuz heeft een mobiliteitsplatform ontwikkeld dat het mogelijk maakt om de afspraken tussen werknemers en werkgevers vast te leggen en vervolgens de mobiliteitsdiensten conform die afspraken in te regelen en af te rekenen met de werkgever en/of de werknemer.

Het platform is een open platform waarop alle leveranciers van mobiliteitsdiensten kunnen aansluiten. De technische oplossing is gebaseerd op moderne tools die informatie over het gebruik ontsluiten via internet (incl. mobiele telefoons en tablets) of via API's met andere systemen.

Radiuz heeft koppelingen ontwikkeld met TransLink Systems (TLS) om als Bedrijvenkaartaanbieder (BKA) rechtstreeks bij TLS Zakelijke OV-chipkaarten te kunnen bestellen en met de NS om Reizen op Saldo (ROS) met 20% dalkorting in te regelen. Deze koppelingen vormen de basis voor het aanbieden van OV-reizen in een Business to Business (B2B) of Business to Employee (B2E) omgeving. De gemaakte reizen worden dagelijks ontsloten binnen het platform zodat werknemers en werkgevers snel en zonder poespas de gegevens kunnen aanvullen voor verdere verwerking.

Naast het volledige aanbod van OV-reizen (trein, bus, tram, metro) in Nederland worden de volgende deur-tot-deur diensten ontsloten:

- OV-Fiets en stallen eigen fiets;
- taxi;
- parkeren (straatparkeren in 140 steden en gemeenten, Q-Park parkeergarages, P+R bij NS Stations, alle parkeerinrichtingen via VISA, Schiphol Valet & Shuttle Service);
- deelauto's (5 verschillende toepassingen - openbare, privé, afgeschermd gebruik (collega's, verzamelgebouw/industrieterrein), lease-auto's, poolauto's);
- tanken (evt. met auto wassen en pechhulp);
- elektrisch laden;
- internationale treinreizen.

Naast het beschikbaar stellen van mobiliteitsdiensten heeft Radiuz specifieke diensten ontwikkeld op verzoek van klanten:

- vergeten uit-check service;
- split billing – aparte facturatie naar werknemer;
- automatische incasso bij de werknemer (evt. via de zakelijke credit card);

- uitzonderingsrapportages (weekend gebruik, 1^{ste} klas, privé gebruik, ... reizen buiten het traject);
- CO2 rapportages;
- white label maatwerk.

Radiuz heeft een onafhankelijk platform beschikbaar voor alle instanties in Nederland die een mobiliteitsoplossing willen inzetten voor speciale doelgroepen (e.g. ZZZP-ers, scholieren, studenten, blinden en slechtzienden, toeristen, ...).

Het platform biedt meer mogelijkheden dan het NS Business Card platform en is door haar opzet veel flexibeler om snel op vragen uit de markt in te spelen. Het is concessieoverschrijdend en niet gebonden aan één vervoerder of aanbieders van mobiliteitsdiensten.

Alhoewel Radiuz meestal gezien wordt als een kaart-gebaseerde oplossing is bij de opzet rekening gehouden met de ontwikkelingen op het vlak van mobiele toepassingen, betalen in het OV met de telefoon en met de contactloze bankkaart zoals reeds toegepast in London en Hong Kong.

Radiuz heeft bewezen grote bedrijven en organisaties rechtstreeks aan te kunnen sluiten ... momenteel (op 1.9.2015) worden enkele honderden klanten met enkele duizenden kaarthouders bediend.

De verkoop en distributiestrategie van Radiuz heeft zich met ingang van 2015 gericht op het aansluiten van grote bedrijven via partners (leasemaatschappijen, tankkaartenleveranciers).

Radiuz staat als organisatie ook open voor samenwerkings met OV Bedrijven, regionale of stedelijke concessieverleners en andere commerciële servicebedrijven.

Het business model dat Radiuz hanteert laat toe om met licenties, kaartbijdragen of transactievergoedingen te werken.

Radiuz is op dit moment als enige in Nederland in staat om zowel bestaande persoonlijke OV-chipkaarten, de NS Business Card als de Radiuz BKA – zakelijke OV-chipkaarten- te verwerken in haar platform. Radiuz heeft als doel het aanbod aan diensten per type kaart maximaal beschikbaar te stellen tegen een passende vergoeding.

Eerlijk is eerlijk – het OV is nergens ter wereld beter geregeld dan in Nederland ... het kan echter nog mooier in het belang van zakelijk Nederland, de concessieverleners, de OV Bedrijven en niet in het minst de gebruiker – de reiziger ...

Radiuz is goed geplaatst om daar een bijdrage aan te leveren.

Om Radiuz en andere marktpartijen een positieve rol te laten vervullen is een aantal basisafspraken belangrijk:

- directe of indirecte subsidies moeten ten goede komen aan iedereen;
- dominante marktpartijen moeten het spel eerlijk spelen;
- concessieverleners moeten de regels duidelijk vastleggen;
- de regels moeten voor alle marktpartijen gelijk zijn in heel Nederland;
- de spelregels moeten openbaar zijn;
- fiscale afspraken en rulings mogen niet discriminerend en moeten openbaar zijn.

Op dit moment is er een totale wirwar aan opties en mogelijkheden en onmogelijkheden gecreëerd door de OV bedrijven. Kaarthouders, werkgevers, concessieverleners en de politiek worden gegijzeld door het OV ... dat nog steeds via subsidies in stand gehouden wordt. Een dienstbaardere en actievere opstelling past beter in deze tijd.