

## Position Paper XXImo B.V. Den Bosch

### Betalen in het openbaar vervoer 2.0

XXImo is één van koplopers op het terrein van de mobiliteitskaarten; het nieuwe fenomeen dat elke zakelijke reiziger de mogelijkheid biedt om op eenvoudige en comfortabele manier van huisdeur tot kantoor of klantdeur en vice versa te reizen. Al dan niet per deelauto, huurfiets, leaseauto, trein, taxi, tram, pont, bus, vliegtuig of een combinatie daarvan, naar keuze door heel Nederland, de Benelux of Europa. Inclusief hotels, vergaderlocaties, restaurants, etc. Dat alles met één oplossing: de XXImo mobiliteitskaart. Een allesomvattende kaart, website en app die 24/7 alle sores wegneemt voor de reiziger. Eén oplossing die zowel gebruikt kan worden voor het betalen als het administratief verwerken en actueel multimodaal plannen van een reis.

XXImo is opgezet in 2011 met de visie multimodaal reizen zo breed mogelijk te ondersteunen en tegelijkertijd in te spelen op de volledige digitalisering van betalen, factureren en kostenallocaties. Aangevuld met een CO2-tracker voor iedere reisbeweging om de milieueffecten continu inzichtelijk te maken en multimodale reisplanners is een breed product ontstaan. Ons in Nederland ontwikkelde ICT-platform heeft inmiddels in Europa meerdere onderscheidingen ontvangen, zowel in de betaalindustrie als in de wereld van mobiliteit. Eind 2012 is XXImo beschikbaar gekomen voor bedrijven in Nederland en is nu ook beschikbaar in België en eind dit jaar ook in Duitsland. Wij leveren onze oplossingen nu aan zzp'ers, overheden en het bedrijfsleven; van autoleasemaatschappijen tot de grootbank, van verzekeraar tot telco en consultant en van provincie tot gemeente.

De mobiliteitskaart voorziet dus nu al in een behoefte, maar het OV-gedeelte van ons aanbod is nog beperkt en is tot stand gekomen *ondanks* en niet *dankzij* de vervoerders. We zijn letterlijk gestart met het aanbieden van consumenten OV-chipkaarten, die we zelf bij Albert Heijn moesten activeren. Met een slimme robot haalden we vervolgens de transactiedata van de OV-chipkaart website en zorgden we zo voor inzicht bij onze klanten. Gelukkig heeft TLS ervoor gezorgd dat we nu als bedrijvenkaartaanbieder(BKA)-gereguleerde partij toegang hebben tot het OV-chipkaartnetwerk en de reisdata. Maar daar houdt het tot op heden ook mee op...

Wij missen nog veel producten zoals kortingsregelingen, abonnementen en opties. Bovendien moeten onze klanten nog steeds vooraf betalen. Dit terwijl reizen op rekening al lang bestaat, maar technisch nog niet voor BKA's beschikbaar is. Dus de grootbank betaalt nu vooraf en meneer Jansen uit Rotterdam betaalt achteraf... Ook nieuwe producten als Reisbonus, wat een prima ontwikkeling is overigens, en een melding wanneer een kaarthouder vergeet uit te checken, wordt niet beschikbaar gesteld aan BKA's. Dit is jammer en een gemiste kans. Mobiliteitskaartaanbieders hebben aangetoond veel sneller en breder te kunnen ontwikkelen, dus zet die kracht in.

Bedrijven willen niet met 15 verschillende OV-bedrijven afspraken maken, met vervolgens 15 facturen, 15 contracten, 15 accountmanagers, 15 telefoonnummers van klantenservices (met verschillende openingstijden) en 15 webportals om te besturen. Bij XXImo is dat allemaal met 1 oplossing beschikbaar.

De kracht van de mobiliteitskaart schuilt hem in het feit dat de reiziger zich onbekommerd kan verplaatsen, zonder dat hij zich zorgen hoeft te maken over met welk bedrijf, welk type vervoer of organisatie hij reist of hoe de betaling geschiedt.

Voor alle duidelijkheid, XXImo is in het OV geen wederverkoper van kilometers, zoals een telecombedrijf zonder eigen netwerk dat alleen maar tikken of data doorverkoopt. XXImo is als mobiliteitskaartaanbieder oneindig veel meer en combineert een veelvoud aan mobiliteitsopties en systemen en biedt dat gebundeld aan. Het is ook geen concurrent van de bestaande vervoerders, maar zou juist een partner moeten zijn in het toekomstig mobiliteitsmodel in Nederland. Wij onderschrijven de mening van de vervoerders dat wij niet alleen van marge van OV-bedrijven zouden moeten leven. Dat is geen issue voor ons.

Zoals Patrick Bunnik al in 2012 riep in verschillende interviews: we zijn geen bedreiging maar een kans en lopen, technisch gezien, ver vooruit. Gelukkig heeft NS dat ingezien en sinds kort werkt XXImo dan ook samen met NS aan nieuwe producten voor de zakelijke markt.

Het is de hoogste tijd om alle voorhanden zijnde vervoersvormen, data, technieken, informatie en betaalsystemen met elkaar te delen en ten dienste te stellen aan de reiziger en het bedrijfsleven optimaal te ondersteunen. Afschermen smooit initiatieven, houdt ze klein en zorgt voor veel gemiste kansen. Het helpt alleen mededingingsjuristen aan een goed belegde boterham.

Mobiliteit is van ons allemaal en is sector overstijgend. Dat moeten we ons meer dan ooit realiseren. Geen enkele branche houdt samenwerking zo tegen als de OV-sector.

De tijd dat iedereen een rijbewijs wilde zodra hij 18 werd, ligt achter ons. Binnenkort gaan er zelfrijdende auto's de weg op en denken autofabrikanten na over hoe zij de mobiliteitsbehoefte moeten invullen.

Het open-source-beleid van de overheid maakt het ook mogelijk nieuwe initiatieven te ontwikkelen om het openbaar vervoer efficiënter te maken. Het koppelen van allerhande data en vervoersmiddelen zorgt voor een oneindig aantal mogelijkheden om het openbaar vervoer in de totale vervoersmix in Nederland aantrekkelijker te maken.

We moeten weg van het idee dat zonder een OV-chipkaart een trein- tram- of busreis niet mogelijk is en dat een reis niet achteraf betaald zou kunnen worden. Voor het achteraf afrekenen van gereisde kilometers per trein, bus of tram zijn voldoende betrouwbare alternatieven voorhanden. Dagelijks betaalt de Nederlander op vele verschillende manieren al zijn gekochte producten en/of diensten vooraf of achteraf. Hetzij via Paypal, iDeal, creditcard, pinnen of contactloos via een smartphone. Voor- of achteraf betalen moet geen issue of drempel zijn. Uiteindelijk is de reiziger de klant en die moet zo goed mogelijk bediend worden. Discussies over betaalmethoden zijn achterhoedegevechten. Je moet geen filmrolletjes tegen beter weten in willen maken als er al volop gedigitaliseerd wordt.

De kracht van een mobiliteitskaart en de mobiliteitsapp als totaalconcept is dat zij bijna alle vervoersmodaliteiten kunnen koppelen en reizigersinformatie kunnen delen. Van file-informatie tot treinstoringen en van stakingen tot weersverwachtingen. Realtime informatie zorgt ervoor dat reizigers zo nodig omgeleid worden en alternatieven aangeboden worden. Om een simpel voorbeeld te geven: als het stormt, halen wij de OV-fiets tijdelijk uit het geïndividualiseerde reisprogramma en wordt de Uber-taxi ingeschakeld. Als de trein vol zit op een bepaald traject biedt de routeplanner andere opties, samen op dezelfde route binnen een bedrijf. Carsharing via de reisplanner; geen toekomstmuziek, maar vandaag al beschikbaar. Met kostenvoordelen en gunstige milieueffecten als gevolg.

Elke BKA kan ook zo zijn eigen concept of markt ontwikkelen.

Efficiënt omgaan met het OV betekent ook dat meer leaserijders hun auto laten staan en voor een sneller, schoner of comfortabeler woon-werkverkeer kiezen. Bedrijven die bij hun personeelsvervoermanagement gebruik maken van de analyses van mobiliteitskaartaanbieders zien het aandeel in OV stijgen. Wegen en rails zullen efficiënter worden gebruikt. De komst van zelfrijdende auto's maakt minder asfalt nodig. Auto's kunnen dichter op elkaar rijden en navigatiesystemen kunnen helpen het bestaande wegennet nog beter te benutten

Kortom, onze visie is als volgt:

Met het oog op OV-chip 2.0 is het wenselijk dat er een zo'n aantrekkelijk mogelijk speelveld ontstaat, dat aan alle marktpartijen de mogelijkheid biedt om intelligente, efficiënte, duurzame en gebruikersvriendelijke vervoersconcepten te kunnen ontwikkelen. Een wettelijke verankering van mobiliteitskaartaanbieders is daarom een vereiste.

Zie mobiliteitskaarten als een kans en niet als een bedreiging. Samenwerking met alle partijen is het sleutelwoord. Deel alle data en producten met anderen. Ontwikkel met alle partijen samen de nieuwe OV-markt.

Laat vervoerders vooral doen waar ze goed in zijn: passagiers vervoeren. Het aanbieden van totaalconcepten, betaalsystemen en de administratieve afhandeling van zakelijke onkosten in de breedte is een dienst die anderen moeten kunnen uitvoeren.

Mobiliteitskaarten nemen werk uit handen, verlenen 24/7 service, dragen kredietrisico en geven advies om de reis van de klant zo soepel mogelijk te laten verlopen en administratief werk tot een minimum te beperken.