

## Position paper Mobility Card Services

Voordat we het kunnen hebben over marktwerking, nieuwe mogelijkheden de daarvoor eventueel benodigde wetswijziging, is het noodzakelijk vast te stellen dat er niet zoiets bestaat als “een OV-markt”. De OV-markt is in feite een optelsom van meerdere deelmarkten met elk hun eigen marktform.

Hieronder geven wij een schematische weergave van de verschillende ‘lagen’ waaruit de OV-markt is opgebouwd, alsmede per markt een eenvoudige duiding van de mate van concurrentie:



Fig. 1 lagen binnen de OV-markt

De eerste vraag is nu op welke laag er concurrentie zou kunnen worden geïntroduceerd, of in hoeverre reeds bestaande concurrentie zou kunnen worden verbeterd.

- Laag 1 betreft de infrastructuur. Deze laten wij hier voor het gemak buiten beschouwing;
- Laag 2 betreft een concessiemarkt, als gevolg waarvan er verschillende geografische markten zijn ontstaan, met elk zijn eigen monopolie (per type vervoer uiteraard: bus, tram, trein) voor een bepaalde periode;

- Laag 3 betreft in principe een monopolie, aangezien hier slechts één aanbieder actief is. Concurrentie binnen deze laag is niet mogelijk. Deze laag is echter wel essentieel voor de concurrentie op de andere lagen;
- Laag 4 is een beetje een vreemde eend in de bijt. Deze laag is voor de informatievoorziening naar de reiziger essentieel, maar vormt een markt op zich en wordt dus hier verder grotendeels buiten beschouwing gelaten.

Meer keuze, betere service en lagere prijzen voor de reiziger zal dus vooral moeten komen van de aanbieders op laag 5, de Service Providers. Deze Service Providers zijn echter wel in grote mate afhankelijk van wat er gebeurt op de andere lagen.

Voor de aanbieders in laag 5 is het essentieel dat zij toegang krijgen tot laag 3, het betalingsplatform. Toegang tot deze laag dient langs objectieve en transparante criteria plaats te (kunnen) vinden. Dit platform dient geen winstoogmerk te hebben. Uiteraard zal veel afhangen van de verdeling van de kosten over de gebruikers van het platform.

Verder is het zaak dat in kaart wordt gebracht welke tarieven de aanbieders op laag 2 in rekening mogen brengen bij de Service Providers, zodat deze laatsten ook een zelfstandige business case kunnen maken.

Tot slot is het is van belang dat de volgende zaken in kaart wordt gebracht:

1. De (hoge) mate van verticale integratie tussen de verschillende lagen waaruit de markt is opgebouwd;
2. Eventuele kruissubsidie door verticaal geïntegreerde aanbieders.