

Nationaal verkeerskundecongres 2015

Naar een samenhangend tariefstelsel voor het regionaal OV

Willem Bottenberg

(Auteur is werkzaam bij DOVA, samenwerkingsverband van 14 decentrale overheden)

Samenvatting

Na de invoering van de ov-chipkaart zijn in het regionale openbaar vervoer allerlei soorten vervoerbewijzen (reisproducten op de ov chipkaart) geïntroduceerd. Dit veelkleurig palet heeft ook nadelen: conflicten tussen reisproducten, concessiegrenzen die een barrière blijken te zijn, onoverzichtelijkheid en hoge beheerskosten. Er zijn in de ov-sector initiatieven genomen om hierin meer lijn te brengen. Deze paper beoogt de langzaam doodgebloede discussie weer nieuw leven in te blazen.

We zien dat 'reizen op saldo' een succes is. De vraag is hoe we op dit succes kunnen voortborduren, ook voor reizigers die we nu van allerlei reisproducten voorzien. Dat kan! De 'truc' is reizigers niet vooraf een keuze te laten maken in te kiezen reisproducten maar achteraf te belonen (eventueel korting toepassen) op grond van gepleegd reisgedrag. Aloude uitgangspunten worden herijkt. De tijden van vastrechtkortingen en abonnementen lijken passé. Eenvoud en maatwerk kunnen toch gecombineerd worden mét behoud van regionale kleuring!

Trefwoorden

tarieven, abonnement, vastrechtkorting, ov-chipkaart, regionaal ov

Naar een samenhangend tariefstelsel voor het regionaal OV

1. Inleiding:

Tarieven in het openbaar vervoer zijn een veel besproken onderwerp. Veel mensen (miljoenen) worden met de tarieven geconfronteerd en dus is de maatschappelijke relevantie hoog. Mede om deze reden is de bemoeienis van overheden groot. De tarieven in het openbaar vervoer worden door hen vastgesteld of er worden voorwaarden in de concessies opgenomen. Sinds de invoering van de Wet Personenvervoer 2000 en vooral na de invoering van de ov-chipkaart (2008-2011) is de diversiteit aan tarieven gegroeid.

Overigens spreken we tegenwoordig niet over tarieven waarmee ook de vervoerbewijzen bedoelden maar over 'producten', wat enigszins misleidend is. Het ís geen product. Dat vervoerbedrijven die reisrechten (want dat zijn het) zo noemen is voor hen wellicht functioneel, maar naar buiten toe oogt het niet erg communicatief. In dit artikel gebruik ik verder de term reisproduct, als compromis.

Er is de afgelopen jaren veel gesproken over het stelstel van reisproducten. Dat heeft evenwel nog niet geleid tot een helder en eenduidig perspectief. Deze paper is te zien als een bijdrage aan de discussie. Ik bied daartoe een oplossing voor een helder en samenhangend tariefstelsel, met vooral een focus op het stad- en streekvervoer, oftewel het regionaal ov (dus bus, tram en metro maar niet de trein). De knelpunten zijn daar vanwege de decentralisatie overigens ook juist groter.

Na een schets van de huidige situatie (paragraaf 2) geef ik een toekomstbeeld voor het reisproducten (3), dat in mijn ogen voor alle partijen (consumenten, overheden en vervoerbedrijven) aantrekkelijk kan zijn. Dat onderbouw ik het daaropvolgende paragraaf (4). Daarna ga ik - eerlijk is eerlijk - ook in op mogelijk nadelen. Tenslotte behandel ik de laatste paragraaf (6) nog enkele bijzondere doelgroepen.

2. Huidige situatie

Erfenis uit het verleden

In de tijd van het nationale systeem van vervoerbewijzen (NVB) was er jarenlang een betrekkelijk helder en transparant tariefsysteem met strippenkaarten voor het betalen per reis en sterabonnementsen voor de reizigers met een frequent reispatroon. De zone-indeling vormde een lastig element en de opbrengstverdeling was een belangrijk te slechten vraagstuk. Tijd voor de ov-chipkaart dus. Eerlijker zowel qua gebruik voor de reiziger als qua opbrengsttoedeling, eenvoudiger in gebruik, betere informatie en minder zwartrijden waren de toverwoorden waarmee de ov-chipkaart werd ingevoerd. Eind 2011 werd het NVB stopgezet en waren er alleen nog regionale tarieven in het regionale ov.

Het aanvankelijke idee was dat ieder op 'saldoreizen' zou overgaan. In de overgang van strip naar chip is dat niet helemaal gelukt. Aanvankelijk werden de sterabonnementsen overgenomen, vaak in verchipte vorm. Deze zijn grotendeels, zij het in soms licht gemuteerde vorm, gehandhaafd. En tegelijk werden er kortingsproducten geïntroduceerd.

Aanbod van reisproducten

Het oorspronkelijke idee van het reizen op saldo is een succes gebleken. Het automatisch opladen verschaft de reiziger nog meer gemak. Het is een succes als je kijkt omzetten en reizigerstevredenheid.

Naast het eenvoudige reizen op saldo bestaan er vele reisproducten die op de ov-chipkaart geladen kunnen worden. Die producten zijn er in de vorm van afgekochte reisrechten, waar je in een bepaald gebied vrij kunt reizen. Ze worden ook vaak met de term abonnementen aangeduid.

Dan zijn er, als derde categorie, de zogenaamde vastrechtkortingen. Die geven zoals de naam al aanduidt een bepaald percentage korting op het reguliere saldoreizen tarief. Ook deze zijn weer vaak regionaal geldig. Een variant hierop is de pilot in het gebied Den Haag - Rotterdam en Zeeland met reisbonussen. Daar ontvang je € 10 korting als je een minimaal € 75,- aan saldoreizen in een maand hebt besteed.

Het is niet eenvoudig een overzicht te schetsen van het aanbod van beschikbare reisproducten, al wordt daar nu wel aan gewerkt. Er is overigens een particuliere website 'ovchipkaartabonnement' opgezet die wel enig houvast biedt (<http://www.ovchipkaartabonnement.nl/>).

Knelpunten

Het is bij nieuwe ontwikkelingen uiteraard belangrijk een goed beeld te hebben van de huidige knelpunten. Ik geef hieronder een overzicht van de belangrijkste problemen en kwesties.

1. Ongemakken bij saldoreizen

Bij het saldoreizen wordt per rit betaald. Er is ongerief bij niet kunnen of *vergeten in- of uitchecken*, omdat dan niet het juiste bedrag afgerekend kan worden. Bovendien ligt het soms *complex bij het overstappen*. De basis is dat er per reis slechts eenmaal een basistarief geheven mag worden. Het wordt ongemakkelijk het als op een deel van de ritten een vastrecht korting van toepassing is. En dan zijn er ook nog kortingsrechten o.b.v. een leeftijd. Je ziet dat een simpel systeem van betalen per kilometer steeds wat ingewikkelder is geworden. Reparaties volgen elkaar op. Daar komt bovenop dat het is niet eenvoudig na te gaan of de afgerekende prijs juist is. Deze mogelijkheid tot *verificatie* zou toch een basisvoorwaarde moeten zijn. Die transparantie is bij het ov nog ver weg. Het zou al helpen als we de halteafstanden openbaar zouden maken. Er is geen argument te verzinnen waarom dat nog is gebeurd.

2. Grensoverschrijdend reizen

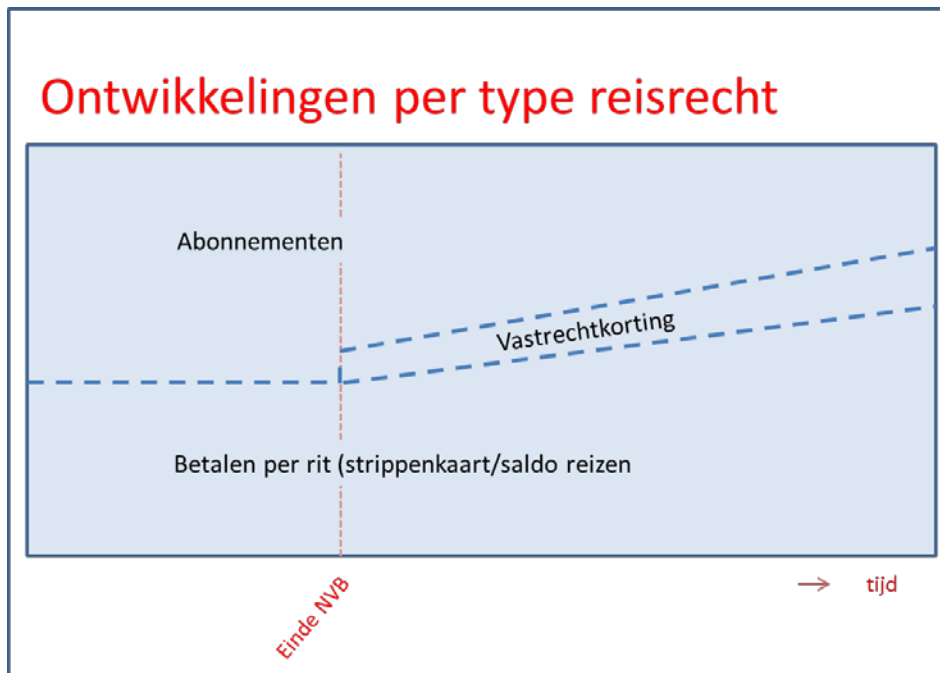
In tegenstelling tot bij saldoreizen is er bij afgekochte reisrechten en bij de vastrecht kortingen veelal sprake van geldigheid bij één of enkele concessies of tot één vervoerbedrijf. Dat kan tot problemen leiden bij reizigers die die grens wel overgaan. Afspraken met de overheden en vervoerbedrijven van aanpalende concessiegebieden worden nagestreefd, maar beperken tegelijk de eigen vrijheid.

3. Overzichtelijkheid laat te wensen over

Zoals hiervoor gemeld is het lastig een overzicht te krijgen van beschikbare reisproducten. Verschillen in naamgeving maken het er niet eenvoudiger op. Vooral voor reizigers die ook eens buiten hun eigen gebied willen reizen kan dit spelen.

4. Onvoldoende inzicht

Er is geen goed beeld voorhanden van de werking van het gehele stelsel van tarieven. Er is geen totaalbeeld van de omzetten of de opbrengst per km. Evaluatiestudies zijn niet eenvoudig te vinden. Natuurlijk zullen vervoerbedrijven hun eigen reisproducten nauwlettend in de gaten houden. De resultaten ervan blijven veelal verborgen, mogelijk vanuit een commercieel oogpunt. Het totaalbeeld is dus hooguit verbreekt en verborgen. Jammer want de overheden steken veel geld in het ov (ca. 1,5 mld.). Een algemeen beeld is wel te schetsen:



5. *Moeizame aansluiting van tarieven tussen regionaal ov en trein*
 Binnen beide domeinen wordt de reiziger die een langere reis maakt tegemoet gekomen in het tarief. Bij NS is er een degressief tariefstelsel en bij het regionale ov is er een basistarief (van € 0,88). Er bij beide dus sprake van een hogere prijs per km voor kortere ritten. Maar onderling bij gecombineerde reizen geldt dat niet. In beide domeinen wordt een startende reiziger gezien als een 'nieuwe' reiziger en niet iemand die ook zou kunnen overstappen. Er is - met de nodige moeite - wel een afspraak over het voorkomen van een dubbel opstaptarief tussen NS en een regionale trein. Maar het betreft hier een zeer klein segment van de totale markt. Hier ligt dus nog een te verkennen vraagstuk.
6. *Organisatorisch gecompliceerdheid*
 Twaalf provincies en twee vervoerregio's zijn verantwoordelijk voor de tarieven in hun gebied en gezamenlijk verantwoordelijk voor landelijke afspraken. Veel overheden laten de reisproducten en tarieven voorbereiden door hun concessiehouder(s). Maar hierdoor ontstaat een spanning tussen het maatschappelijke verantwoordelijkheid van overheden en de commerciële belangen van de vervoerbedrijven. In een bovendien gedecentraliseerd veld zijn dat ingrediënten die het moeilijk maken om heldere contouren af te spreken voor het tarievenbeleid die genoemde knelpunten kunnen ondervangen.

Er komen nieuwe betaalsystemen.

Dit wenkende perspectief is al vaak genoemd. Zeker, het biedt meer mogelijkheden. Ik plaats een paar kanttekeningen.

1. Betaalsystemen zijn niet hetzelfde als tarieven. Het zijn totaal verschillende dingen. Je moet immers eerst weten hoeveel iets kost (...) alvorens dat (...) te kunnen afrekenen. De diversiteit en complexiteit bij de reisproducten kun je niet zondermeer oplossen met de introductie van nieuwe betaalsystemen.
2. Een voorwaarde voor een gemakkelijke en zekere nieuwe betaalwijze is een juiste maar zeker ook een transparante tariefstelling. Daar valt nog wel wat te verbeteren.
3. Nieuwe tariefsystemen kosten geld. Verschillende betaalsystemen zijn vanuit de consument wenselijk, maar het naast elkaar laten bestaan is het een dure oplossing.

Dat lijkt mij een serieus vraagstuk, temeer als je dat legt naast de overheidsbezuinigingen die ook op het ov neerslaan.
In het kader van deze paper ga ik hier overigens niet verder op in.

Opgave

Al met al ligt er dus een gemeenschappelijke opgave voor de verschillende vervoerbedrijven én de veertien concessieverlenende overheden om meer lijn en samenhang te bewerkstellingen én samen met NS en rijk meer aansluiting te verzorgen bij gecombineerde reizen van trein én bus, tram of metro (en het ov als één domein te zien).

3. Raamwerk een regionaal ov tarievenhuis

Hieronder reik ik bouwstenen aan voor een gezond tariefstelsel voor het regionale ov. Een raamwerk dat eenvoudig is, interoperabele reizen toelaat en dus gemakkelijk in gebruik is, eerlijk en transparant is en bovendien veel regionale vrijheid laat bestaan. Kan dat? Jazeker, omdat ik voortbouw op het succes van saldoreizen. Het kan gerealiseerd worden met de volgende bouwstenen:

- A. Maak (meer) tariefdifferentiatie mogelijk, met variaties van de prijs, i.c het km-tarief, naar gelang tijd en/of plaats. Dus niet per se één km tarief voor een gehele concessie.
- B. Bouw het succes van saldoreizen uit door achteraf betalen mogelijk te maken. Je ontkoppelt dan het vastleggen van de reis en het betalen ervan. Door middel van een elektronische detectie (ov-chipkaart en ook mobiele telefoon of betaalkaart) worden de reizen vastgelegd. De factuur kun je later in een backoffice opmaken. Dat levert een win-win situatie op. De vervoerder heeft enige bedenktijd voor het opmaken van de factuur. De reiziger krijgt een goede onderbouwing van de kosten. Een essentiële toevoeging is ook kortingen mogelijk te maken. Die kunnen afhankelijk zijn van doelgroep en/of het gerealiseerde reisgedrag. Bijvoorbeeld: hoe meer reizen hoe hoger de korting is mogelijk. Extra kortingen op bepaalde lijnen of tijdstippen (daluren) zijn mogelijk. Een voorbeeld van een kortingsregeling is:

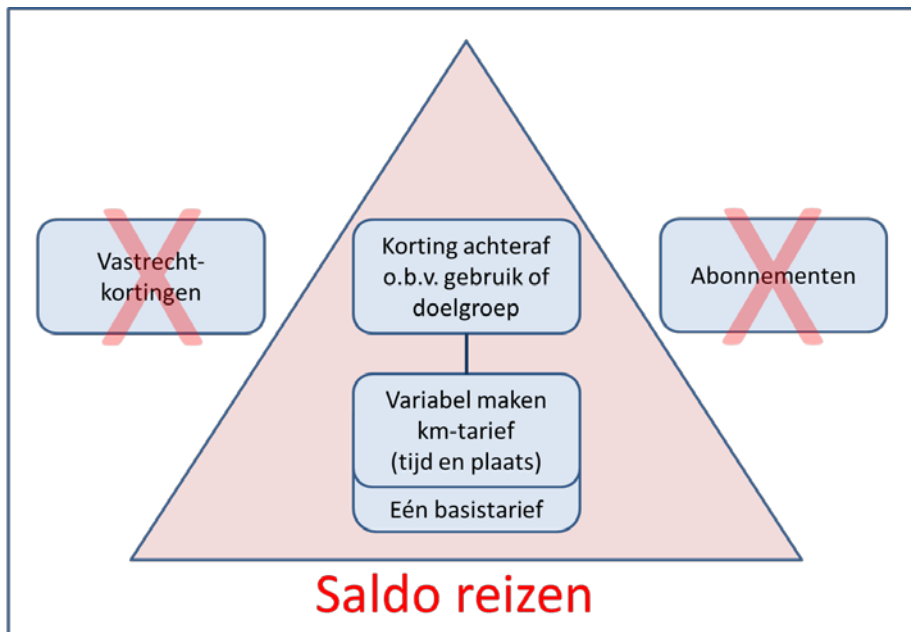
Price cap per dag	max.	€ 10,-
Korting op omzet	< € 30,-	0%
	€ 30 - € 70	5%
	€ 70 - € 100	7,50%
	€ 100 - € 150	10%
	> € 150	12,50%
Korting bij hoog aandeel dal-ritten	< 20%	0%
	20% - 40%	2%
	40% - 60%	5%
	> 60%	10%
Korting o.b.v. leetijd	5- 11 jaar-	40%
	12 - 18 jaar	20%

In de basis blijft het saldoreizen.

- C. Automatische leeftijdskorting voor de groep 5-11 jaar (van bijv. 40%) en een vaste korting voor de leeftijdsgroep van 12-18 jaar (van bijv. 20%).
- D. Introduceer een stelsel van interoperabele dagkaarten met ook aantrekkelijke toepassingsmogelijkheden voor gezinnen.
- E. Streef naar een betere afstemming van de werking van het minimumtarief bij NS en basistarief bij BTM (bus tram en metro) bij het overstappen tussen beide domeinen.

Zorg voor een meer logische prijsstelling voor één ov-reis onder het motto van 'één reis - één prijs'.

In dit tariefstelsel zijn nauwelijks andere reisproducten nodig. Abonnementen en vastrechtkortingen kunnen afgebouwd worden.



Hieronder is aangegeven hoe er vanuit de verschillende belangen tegenaan gekeken kan worden.

4. Het raamwerk komt tegemoet aan de verschillende belangen

Perspectief vanuit de reiziger

Waarom is de reiziger gediend met dit voorstel? Omdat het tegemoet komt aan zijn/haar wensen als eenvoud in gebruik, maatwerk biedt, grensoverschrijdend te gebruiken is en eerlijk werkt.

Panteia heeft in het najaar van 2014 een onderzoek gedaan naar de beleving van de regionale tarieven. Een goede fit op de eigen behoeften (maatwerk) (a), geschiktheid voor divers gebruik (b) en verkrijgbaarheid (c) worden als belangrijkste facetten aangemerkt. Het gebruik van reisproducten in andere regio's (d) en informatie over het beschikbare aanbod van reisproducten (e) worden zijn voor veel reizigers weliswaar minder belangrijk maar deze aspecten worden maar matig gewaardeerd.

Reparatie

Het saldoreizen met kortingsmogelijkheid en achteraf betalen biedt mogelijkheden voor reparatie van gemiste in- of uitchecks. Eventueel tegen een vergoeding. Tegelijk wint het afrekenen aan transparantie. Je krijgt immers een factuur achteraf en dat is vriendelijker dan zelf via een account iets uit moeten zoeken en verifiëren.

Nog meer gemak

Tenslotte is een belangrijk voordeel dat een reiziger niet meer vooraf een reisproduct hoeft aan te schaffen op grond van een verwacht reispatroon, maar achteraf een korting krijgt op grond van gerealiseerde reizen. Vooral bij vastrechtkortingen speelt dat. Bij de NS is er het bekende 'Dal Voordeel'. Die doet het goed, maar de kortingsproducten in het stad- en streek lijken weinig aftrek te vinden. Waar dat aan ligt is niet helder. Er zijn enkele argumenten te noemen. Zo kan het ingewikkeld zijn voor de reiziger die moet gaan rekenen of de aanschaf

lonend is. Daarbij moet je een inschatting maken van te verwachten reiskosten en het vinden van een geschikte ingangsdatum kan ook lastig zijn. Dat de bestedingen in het regionaal openbaar over het algemeen lager zijn dan bij (langere) treinreizen kan een bijkomend argument zijn voor gering gebruik. Bovendien is een vastrechtkorting in de psychologie wat onhandig: je moet er voor betalen maar je hebt dan nog geen reis gemaakt en elke reis is - in tegenstelling tot bij een abonnement waar je verlost van de sores van de kosten per reis - weer een kostenpost.

Perspectief vanuit de vervoerder

Kostenbesparing

Vanuit de vervoerder gezien zal het voorstel aantrekkelijk kunnen zijn. Bestaande producten kunnen uitgefaseerd worden. Dat bespaart kosten. De kortingen die verstrekt worden met vastrechtkortingen en afgekochte reisrechten zijn van toepassing op vaste klanten. Die kunnen overschakelen op achteraf betalen. En... tevreden klanten kunnen bovendien (nog meer) wervend zijn.

Fair tarief

Het stelstel maakt een faire tariefstelling mogelijk. Juist omdat het gebaseerd is op het saldoreizen met één km tarief voor iedereen en één kortingsregeling voor bepaalde doelgroepen of bij veel gebruik. De tariefstelling van kortingsproducten en afgekochte reisrechten is nu gebaseerd op groepen intensieve gebruikers. Dat laat een verdere segmentering niet toe. Er kan immers maar één prijs zijn een bepaald zone-abonnement en die is voor een parttimer of iemand met een wisselend reispatroon minder interessant. Trouwens, de vraag dringt zich nu op waarom we intensieve gebruikers überhaupt een korting geven!? Historisch zo gegroeid is een antwoord. Het enige antwoord?

Incasso

Natuurlijk komt er voor de vervoerder een incassovraagstuk om de hoek kijken. Omdat de kortingsregelingen vooral gebruikt zullen worden door vaste reizigers met frequent reisgedrag verwacht ik niet te veel risico's. Bovendien kun je werken met voorschotten. Zij die geen contract met achteraf betalen wensen kunnen gewoon op saldo blijven reizen of losse kaartjes aanschaffen. Daar is geen korting aan de orde. Dat hoeft niet te veranderen.

Stimulans voor gebruik in daluren

Er zijn hier twee doelen denkbaar: het aantrekken van extra reizigers en een verschuiving bewerkstelligen van spits- naar dalgebruik. Met een vastrechtkorting lijkt dat lastig haalbaar. We moeten ons realiseren dat een aantrekkelijk geprijsde vastrechtkorting ook door forensen gebruikt kan gaan worden, waardoor derving op de loer ligt. Dat zou je dan weer tegen kunnen gaan door de introductie van een middagspits, maar ik geloof niet dat we dan zinvol bezig zijn. Veel eenvoudiger is het om tariefdifferentiatie toe te passen: een lager km tarief in die uren waar dan mogelijk is. Dat kun je situationeel inregelen, zelfs per lijn. De reiziger profiteert en het gemak van het saldoreizen blijft. Je kunt spits- en daltijden per regio laten verschillen. Meer variatie is zelfs denkbaar (per lijn en tijdstip op de dag). Het gemak van het saldoreizen blijft. Een landelijk afspraak over spits- en daltijden is niet (meer) nodig.

Een punt waar ik nog wel aandacht voor wil vragen is de afwezigheid van een prikkel om gebruik te kunnen maken van de daluren bij abonnementen. Degelijke prikkels kunnen in het voorgestelde raamwerk op twee manieren gerealiseerd worden. Via een lager km-tarief of via extra kortingen bij reizen in de daluren. Mogelijk zal de tariefdifferentiatie vanwege gewenste opbrengstneutraliteit tot een hoger spitstarief leiden. Dat is dan goed uit te leggen.

Perspectief vanuit de overheid

Geen gedoe

Overheden willen een tariefsysteem waarmee de reiziger goed uit de voeten kan en fair is. Ik verwijs hiervoor naar voorgaande passage. Lastiger is de vraag wat fair is. Het is binnen het raamwerk zondermeer mogelijk om bepaalde doelgroep korting te bieden als dat uit

maatschappelijke overwegingen wenselijk is. Bijvoorbeeld voor de groep jongeren die geen zelfstandig inkomen kan verwerven. Die kortingen hoeven niet per se voor elke regio gelijk te zijn. Uit oogpunt van communicatie is dat misschien wel goed, maar achteraf kun je de verschillen in de factuur zichtbaar maken. Bovendien hoeft de reiziger geen reisproduct aan te schaffen. Scholieren zouden in Zuid Holland bijvoorbeeld standaard 30% korting kunnen krijgen terwijl ze in Rotterdam slechts 10% korting ontvangen. No problem, met reizen op saldo. Afspraken over reisproducten met buurgebieden zijn niet meer nodig.

Mobiliteitsbeleid

De ov tarieven zijn voor de overheid een onderdeel van een groter geheel. De overheid is verantwoordelijk voor het mobiliteitsbeleid. Daarbij kun je bijvoorbeeld denken aan leefbare binnensteden, goede bereikbaarheid van nutsvoorzieningen en bedrijventerreinen of bestrijding van congestie. Het ov speelt daarin een rol. Je mag verwachten dat de tarieven ten dienste staan van deze hogere doelen. Dat zijn doelen waar het ov een rol in kan vervullen. De relatie met de tarieven kan op basis van het geschetste raamwerk eenvoudig ingebouwd worden.

5. Zijn er ook nadelen?

Vast! Ik noem:

1. *Regie?*

We gaan veranderen en dat gaat niet vanzelf. Gelet op de eerdere ervaringen bij de ontwikkeling van een Producten & Tarievenhuis om er gezamenlijk uit te komen lijkt het nodig dat de overheden meer regie gaan voeren. Dat is vanuit hun eindverantwoordelijkheid voor de tarieven zelfs de hoogste tijd. Hun maatschappelijke verantwoordelijkheid dwingt hen daar toe. Vervoerbedrijven zijn dan uiteraard gesprekspartner net als de consumentenorganisaties. Vervoerbedrijven kunnen informatie aandragen t.b.v. hun businesscases.

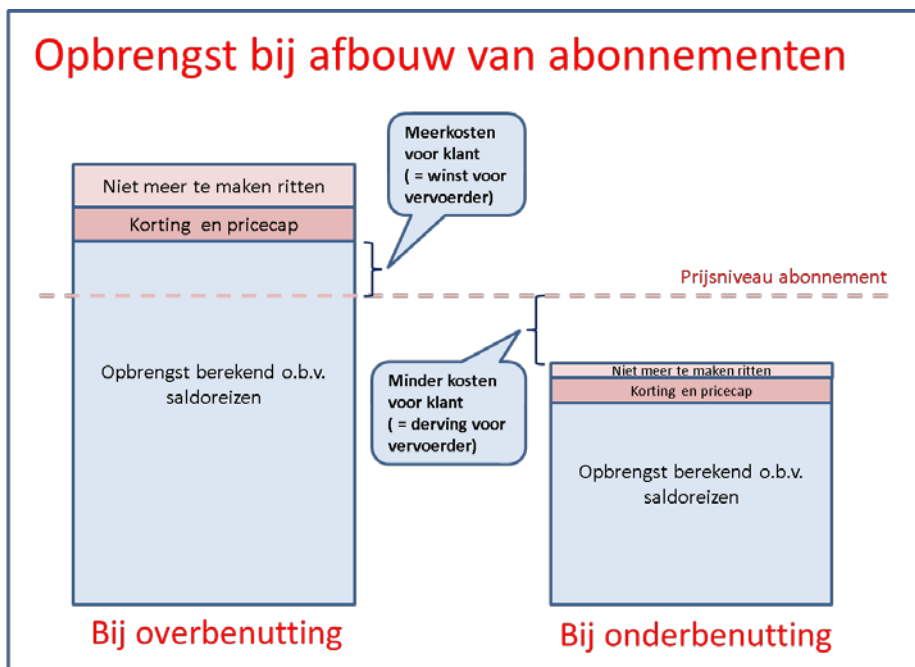
2. *Extra kosten*

Het nieuwe raamwerk en de mogelijkheid tot tariefdifferentiatie per lijn en tijdstip vergt waarschijnlijk aanpassingen in het ov-chipkaartsysteem. Er moet ook een backoffice komen voor het achteraf betalen, al zijn daar al voorbeelden van bij NS en Translink. Minder kosten aan reisproducten kan enige verlichting bieden.

3. *Derving?*

De afschaffing van afgekochte reisrechten (abonnementen) kan betekenen dat de er derving optreedt voor die gevallen waar sprake is van onderuitputting. Over het algemeen echter zal een abonnement voor de koper 'lonend' zijn, anders zou je immers beter kunnen overgaan op gewoon saldoreizen. Maar niet iedereen haalt (niet altijd) de kosten er volledig uit. De tendens is evenwel dat er allengs al minder gebruik wordt gemaakt van abonnementen. Allerlei hulp (providers, apps) wordt aangeboden, waarmee je het reisgedrag kunt analyseren. Niet zo heel gek dus dat als de uitkomst daarvan (steeds) is dat reizen op saldo goedkoper is je daar naar toe 'overstapt'. Dan hoef je ook helemaal geen reisproduct aan te schaffen en je bestelling op te halen. Nóg meer gemak dus. Het logische gevolg is dat je een groep abonneenthouders overhoudt die de kostprijs er doorgaans wel uit haalt. Dat zet dan de tarieven van de abonnementen weer onder druk. Een prijsverhoging jaagt een deel van de mensen weer richting saldoreizen. Dus ook zonder een uitfasering zal de 'lucht' gaan verdwijnen. Omgekeerd kan er iets verdiend worden aan reizigers die bovenmatig van hun abonnement gebruik maken, al moet je wel rekening houden met een korting achteraf. Overigens kan een maximum tarief als price-cap (per dag of maand) afgesproken worden.

De ontwikkelingen kunnen in één plaatje worden samengevat.



4. *Reizigers moeten wennen?*

Zullen zij de uitfasering van vastrechtkortingen als storend ervaren? De afschaffing van abonnementen kan als verlies gezien worden. Zij zijn dit al jaren gewend. Het gebruik ervan neemt overigens af. En het zijn misschien niet altijd dezelfde consumenten. De doelgroep abonnementhouders verandert qua samenstelling. Betalen naar gebruik kan betekenen dat zij bepaalde reizen die zij met een abonnement zouden maken niet meer maken wanneer zij er voor moeten betalen. Dit leidt tot de bijna filosofische vraag waarom je niet wil betalen voor die ritten. Mogen vervoerbedrijven niets verdienen aan die 'extra' ritten? Er moet toch gewoon voor elke rit een prijs betaald worden?

Je zou de uitfasering van abonnementen geleidelijk aan kunnen doen. In een overgangssituatie kun je met de kortingspercentages sturen. Kijk dan wat de afgekochte reisrechten doen. Blijft daar een markt voor of blijkt de staffel met langzaam oplopende kortingspercentages in combinatie met achteraf betalen een goed alternatief?

Voor de vastrechtkortingen zie ik minder toekomst. Die kunnen we snel afbouwen.

6. Enkele specifieke doelgroepen

Ongetwijfeld zal geschetst - eenvoudig - raamwerk niet in alle behoeften voorzien. Dat zou ook al te mooi zijn. Ik belicht tot slot nog enkele doelgroepen apart:

1. *Scholieren*

Er zijn verschillende motieven waarom we scholieren korting bieden. Al eerder is de financiële afhankelijkheid genoemd. Hoewel fietsen gezond is kan veiligheid een ander motief zijn. En fietsen is bij grotere afstanden geen goed alternatief en dat kan ook bij sommige weeromstandigheden een rol spelen. Kortom, we hoeven niet elke scholier gelijk te behandelen. Soms is de bus een uitkomst. Je zou scholieren voor wie fietsen geen goed alternatief is een vaste korting kunnen geven op saldoreizen. Voor hen sluit je een contract af met een betaling achteraf. De kortingspercentages zouden per regio kunnen variëren. Voor hen die kunnen fietsen maar toch eens met de bus willen is er een (lagere) korting zoals aangeven in de tabel in paragraaf 3. In die gevallen is er geen contract nodig en kan de korting op basis van een

leeftijdsprofiel gegeven worden. Dus: scholieren ontvangen altijd (bijv.) 20% korting en afhankelijk van de situatie kan een regio een extra korting geven.

2. *Dagkaarten*

Een belemmering is de regionale geldigheid en een ver doorgevoerd onderscheid tussen enerzijds het domein van bus, tram en metro en anderzijds het spoordomein. Die beperkingen zijn voor de reiziger niet altijd logisch. Die denkt vooral in geografische gebieden, niet in concessies of welke vervoerders waar rijden. Je zou Nederland in een aantal gebieden kunnen opdelen. Met een regionale dagkaart kun je in elk van die gebieden vrij reizen. Dat is binnen zo'n gebied interoperabel. En wat mij betreft inclusief treinreizen, zolang je maar binnen dat gebied blijft natuurlijk. Te distribueren op een bestaande ov-chipkaart of als wegwerpkaart aan te schaffen. En ook vanuit het buitenland aan te schaffen. Je 'klikt' bij de aanschaf de keuze van je gebied aan, kiest zo nodig nog een gebied voor vrij reizen. Eén prijslijst voor één of meer gebieden en 24 uur of een veelvoud daarvan geldig.

Je kan er voor kiezen de bestaande regionale dagkaarten te behouden. De tijd zal uitwijzen waar een markt voor is.

3. *Gezinnen*

Ik wil een lans breken voor gezinnen die er in het weekend op uit willen. Er ontbreekt een geschikt reisproduct waarmee gezinnen gemakkelijk kunnen reizen. We zouden kunnen voortborduren op het idee van de gebiedsdagkaarten. Een variant is dan extra gezinsleden mee te kunnen nemen. Je krijgt dan mogelijk een volgende tabel:

24 uurskaart	Als product op ov-chip	Als Wegwerp-chipkaart	In weekend met gezinnen bestaand uit 'p' personen
1 Gebied	€ yy,yy	€ yy,yy + € 1,-	Tarief maal 1,5 (bij p =2)
2 Gebieden	1,5 x € yy,yy	1,5 x € yy,yy + € 1,-	Tarief maal 1,8 (bij p =3)
3 Gebieden	2 x € yy,yy	2 x € yy,yy + € 1,-	Tarief maal 2 (bij p > 4)
etc.			

4. *Zakelijke markt*

In principe gelden voor de zakelijk markt gelijke tarieven als voor de particuliere markt. Uiteraard, want waarom zouden consumenten meer moeten betalen dan werkgevers, of andersom? In de zakelijk markt is wel meer maatwerk mogelijk, waardoor reisproducten als Budget Zeker mogelijk zijn (onbeperkt reizen en de prijsstelling is afhankelijk van - zo nodig vooraf ingeschat - reisgedrag). De opbrengst per km in zakelijke en particuliere markt dient op een vergelijkbaar niveau te liggen. Naast specifieke reisproducten kunnen ook kwantumkortingen gelden omdat er nu eenmaal bij grotere afnames kosten worden bespaard.

5. *Ouderen*

a. *Kortingsregeling afbouwen*

Ouderen van 65 jaar of ouder ontvangen nu 34% korting. Ook dat is een erfenis uit de NVB tijd die tegen het licht gehouden moet worden. Al eerder hebben overheden zich uitgesproken deze gratis korting af te willen schaffen. Je zou dat met een pennenstreek eenvoudig kunnen doen. Maar een compenserende maatregel is opportuun. In de formule van achteraf betalen kun je bijvoorbeeld een landelijke korting van 20% berekenen mits in de daluren wordt gereisd. Maar ik reik een andere oplossing aan. Niet elke oudere is gelijk. Sommigen zijn meer bemiddeld dan anderen. Gemeenten voeren een armoedebeleid uit. Welnu, het zou mooi zijn als gemeenten voor

inwoners die dat nodig hebben een extra korting voor het ov kunnen regelen. Dat kan in de backoffice of met een kenmerk op de ov-chipkaart. Je kunt gemeenten vragen om die extra korting te financieren. Je wilt immers geen inkomenspolitiek via de ov-tarieven voeren.

Bovendien zouden van de grens van 65 jaar los kunnen laten. Er is bij de gemeenten immers ook geen leeftijdsvoorwaarde bij het armoedebeleid.

b. *Verleiden voor het ov*

Veel ouderen bezitten een auto. We weten dat voor velen van hen geldt dat zij op enig moment afstand moeten doen van hun vrijheidsmobiel. Meestal een pijnlijk moment. We kunnen vanuit het ov trachten dit te verzachten door personen die afstand doen van hun rijbewijs een jaar lang gratis ov aan te bieden. Als het lukt om die mensen een jaar eerder in het ov te lokken derven we in het ov ook geen opbrengst. Is die periode langer dan ontstaat een win-win situatie. Meer opbrengsten voor het ov en mogelijk meer veiligheid. Een marktonderzoek hiernaar is aan te bevelen.

6. *Vaste klanten binden*

Deze ontvangen nu vaak een korting (vastrecht-korting of abonnement) als een tegemoetkoming in de kosten. Gemotiveerd vanuit een soort loyaliteitsgedachte klinkt dat redelijk. Maar moet die trouw altijd worden omgezet in een korting? Je bindt daarmee de reiziger nog niet en zeker voor langere tijd. De korting is al opgebruikt. Een andere vorm van beloning is te overwegen. We kunnen denken aan het Rotterdams voorbeeld van het sparen met *ov-miles*. Zou het niet mooi zijn wanneer ook dit grensoverschrijdend kan en dat er regionaal voordelen gebieden kunnen worden? Je kunt daarbij denken aan het gratis laten meereizen van gezinsleden op een zondag of gratis ov reizen naar evenementen. Een korting bij winkels en horeca kan ook. Dat bezorgt het betreffende bedrijf meer klanten. Het hoge aantal klanten bij het ov is juist een marketingkracht van de ov-sector. De extra omzet door ov aangebrachte klanten bij het gelieerde bedrijf kunnen deels terugstromen richting vervoerbedrijven. Voor wat hoort wat.

7. *Reizen per trein en bus*

Bouwsteen E heeft nog een nadere uitwerking. Er zijn regels afgesproken over het eenmalig betalen van het basistarief per reis. Binnen het domein van bus, tram en metro betaal je éénmaal het basistarief, waarbij een overstaptijd geldt van maximaal 35 minuten. Binnen het spoordomein geldt een soortgelijke regel. Tussen beide domeinen is er geen regel. Het zou vanuit de eenduidigheid wenselijk zijn als daar ook de regel van eenmaal een basistarief per reis zou gelden. Dat zou echter enorme veranderingen teweegbrengen in de opbrengsten. Er zijn immers heel wat reizigers die van bus op trein overstappen en andersom. Maar er het voelt niet goed als je overstapt op de trein en nog 3 km verder wilt reizen of andersom als je met de bus nog 3 haltes verder wil. Je wordt dan na de overstap gezien als een volstrekt 'nieuwe' reiziger. Zonder te suggereren dat een oplossing onder handbereik is zou een studie naar meer harmonie tussen beide tariefsysteem wenselijk zijn. Kun je bijvoorbeeld toewerken naar één minimumtarief per reis waarbij je ook de lage (spoor)kilometers apart kan tarifieren?