



## De uitdagingen van MaaS voor de opdrachtgever

De meeste rekenmodellen voorzien dat binnen dertig jaar zo'n tweederde van de wereldbevolking in de stad leeft. Er is geen rekenmodel voor nodig om te begrijpen dat niet al die mensen een eigen auto kunnen hebben. Mobiliteit in en rond de grootstedelijke gebieden is nauwelijks meer toereikend voor traditioneel autobezit. Daarom werkt CGI Nederland hard aan oplossingen van morgen. Mobility as a Service, kortweg MaaS, maakt het aantrekkelijker om vervoer af te nemen als een dienst, omdat het goedkoper, schoner en flexibeler is dan autobezit.

### Zoek de gemeenschappelijke belangen

In het programma Beter Benutten werkten Rijk, regio en bedrijfsleven samen om de mobiliteit te verbeteren. Met succes, want sinds 2011 is de vertraging in de spits met 19 procent afgenomen[1]. De belangrijkste voorwaarde voor dat succes bleek de zogenoemde werkgeversaanpak. De doelen van bedrijven zijn weliswaar niet op mobiliteit gericht, maar bijvoorbeeld wel op duurzaamheid, een goed imago en vitale werknemers. Om werkgevers mee te krijgen moeten opdrachtgevers daarom het gezamenlijk belang zoeken in die doelstellingen.

Het project Utrecht Inbeweging[2] is daarvan een goed voorbeeld. Deelnemers konden het aankoopbedrag van een e-bike grotendeels terugverdienen als ze minimaal 50 dagen de fiets pakten in plaats van de auto. De helft van het geld kwam van de overheid, die daarmee de filedruk zag verminderen. De andere helft kwam van de werkgevers, gefinancierd uit besparingen op het wagenpark.

### Maak het leuk

Wat zijn de leerpunten uit deze projecten? We zijn allemaal verknocht aan onze auto. Willen we die vrijwillig laten staan, dan moet het alternatief erg aantrekkelijk zijn. Een eerste voorwaarde is een systeem dat vlekkeloos werkt. Het moet uitermate gebruiksvriendelijk zijn en volledig integraal beschikbaar: alle vervoersdiensten op alle locaties. Vervolgens is het zaak mensen te motiveren om er gebruik van te maken. Daar hebben we veel ervaring mee opgedaan, onder meer in projecten voor spitsmijden. Gamification is daarvoor succesvol gebleken. Door het leuk en uitdagend te maken, doen mensen graag mee.



## Garandeer betrouwbaarheid

Veiligheid en privacy by design zijn essentieel. Ze moeten de kaders bepalen van de functionaliteit die een app kan bieden. In Finland is Whim een succes. Deze mobiliteitsapp werkt met talloze databronnen en algoritmes die elke deelnemer steeds de beste en meest comfortabele reis biedt. Daarvoor is veel privacygevoelige kennis van de gebruiker nodig. Die moet er daarom op kunnen vertrouwen dat die informatie zijn persoonlijke eigendom blijft, waar hij zelf over kan beschikken.

In Finland hebben ze dat goed begrepen. Dankzij vooruitstrevend beleid en regelgeving is de privacy van de gebruiker gewaarborgd. Whim heeft in Helsinki inmiddels 30.000 gebruikers[3]. Een betaversie van de app is sinds kort ook beschikbaar in de UK.

## Faciliteer co-creatie

Wat we van Finland nog meer kunnen leren, is wat de kracht van een goed ecosysteem kan betekenen. Het succes van MaaS valt of staat bij voldoende aanbod en gebruiksgemak. Om alle aanbieders van taxi's, huurauto's en deelfietsen te verbinden in een app met de talloze ov-diensten die ons land kent, moeten alle data van die deelleveranciers efficiënt kunnen worden uitgewisseld. Daar is een goede datacommunicatie voor nodig en gedeelde standaarden, die de co-creatie faciliteert.

Wat dat betreft is er veel te leren van successen in andere branches, zoals de logistiek. Het OpenTripModel[4] is zo'n voorbeeld. Het stelt allerlei partijen in staat informatie te delen rond logistieke planningen. Waarom zou dat niet ook voor MaaS kunnen? Want als we die informatiedeling goed organiseren, dan komt de markt vanzelf met nieuwe, nog betere alternatieven.

Laurens Lapré is Vice President Consulting Expert Smart Mobility bij CGI en gespecialiseerd in gedragsverandering in het verkeer en vervoerdomein. Een van zijn aandachtsgebieden is MaaS.

In een serie blogartikelen belicht Laurens Lapré van CGI Nederland de uitdagingen en kansen voor Mobility as a Service in Nederland: voor opdrachtgevers als gemeentelijke en landelijke overheden, voor werkgevers, hun werknemers en de technologie achter de vervoerdienst van de nabije toekomst. In deze eerste aflevering: de opdrachtgevers.

