Trafikförvaltningen
Strategisk utveckling

Handläggare
Jens Plambeck
08-686 1651
jens.plambeck@sll.se

INFORMATIONSÄRENDE
2020-10-08

Trafiknämnden
2020-11-24, punkt 25

Ärende
SL 2016-0856

Infosäkerhetsklass
K1 (Öppen)

Statusrapport samordning av utveckling av smarta mobilitetstjänster

Ärendebeskrivning

Statusrapport avseende trafikförvaltningens arbete med samordning av utveckling av smarta mobilitetslösningar.

Bakgrund

Kombinationen av olika transportsätt och tjänster kan komma att bli ett sätt att möta förändrade beteenden och krav från resenärer samt förestående utmaningar i en ökad befolkningstillväxt och urbanisering i Stockholms län.

Rätt utformade har kombinerade mobilitetstjänster förutsättningen att bidra till förverkligandet av målen för kollektivtrafikens utveckling. Med utgångspunkten i detta är det väsentligt att trafikförvaltningen intar en position som både skapar förutsättningar för marknadens fortsatta utveckling och som bidrar till förverkligande av uppställda målsättningar.

Trafiknämnden beslutade i januari 2017, att inom ramen för nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent.

Underlag

Förvaltningschefens informationsärende samt nedanstående underlag:

- Bilaga 1 - Beslutsärende i Trafiknämnden 2017-01-31
- Bilaga 2 - Informationsärende i Trafiknämnden 2018-11-06
- Bilaga 3 - Informationsärende i Trafiknämnden 2019-11-25

Genomfört arbete

I januari 2017 beslutade trafiknämnden att trafikförvaltningen tillsammans med utvalda samarbetspartners skulle initiera eller bidra till pilot mot privat- och företagskunder för ökad kunskap kring kundbehov, nyttor, målgrupper, paketeringar, affärsmodeller etc. En handfull piloter skulle lanseras inom olika segment för att på olika sätt kunna utvärdera om kombinerad mobilitet kan bidra till att öka kollektivtrafikens marknadsandel.

Inledningsvis var det ett stort intresse från marknaden och responsen visade en positiv inställning till trafikförvaltningens inriktning. Ett antal faktorer enligt nedanstående tabell användes för att välja vilka tjänster som trafikförvaltningen skulle jobba vidare med i ett första skede.

Effektmål	Urvalskriterier
Nöjda resenärer	Hög intäktssäkring
Ökat kollektivt resande	Teknisk mognad
Hållbar miljöpåverkan	Affärsmässig mognad
Resor för alla	Stärkt varumärke för TF
Utvecklad regional tillgänglighet	Tid för lansering

Utifrån dessa faktorer utsågs fyra piloter kring kombinerad mobilitet som planerades för lansering mot resenär från 2018.

Under arbetets gång har olika arbeten genomförts med kommersiella, legala och tekniska aspekter för att kunna lansera tjänster inom kombinerad mobilitet. Dessa arbeten, förberedande åtgärder och startade piloter redovisas utförligare nedan.

Översikt Kombinerad mobilitet – startade tjänster

En tjänst utförs tillsammans med innovationsföretaget UbiGo. Det är en paketerad resetjänst i abonnemangsform med taxi, SL, bilpool och hyrbil. Tjänsten lanserades runt årsskiftet 2018/19.

Innan Covid-19 epidemin så använde UbiGo´s kunder ca. 600 dagsbiljetter i veckan, den senaste tiden har UbiGo´s kunder använt ca. 250 dagsbiljetter per vecka.

Än så länge är de underlag som har kunnat utvärderas små, men de ger indikationer på att användarna är nöjda, att användarna ökar kollektivt resande och planerar för minskat eget bilinnehav.

En annan tjänst, Travis, är startad i Barkarbystaden tillsammans med Järfälla kommun och bussoperatören Nobina. Barkarbystaden är det största utbyggnadsområdet i Stockholmsområdet just nu med ett mål på nästan 40 000 invånare om 20 år. Området byggs också med relativt få parkeringar per lägenhet. Här finns möjligheten att påverka invånarnas resebeteende från början i ett nyetablerat område, innan de vänjer sig med bil i olika situationer.

Tjänsten lanserades under oktober 2019. Kunderna söker resor i appen och får fram alternativen gå, cykla, kollektivtrafik, el-sparkcykel, bilpool och taxi. Väljer kunden något av färdmedlen kan den köpa biljett/boka det direkt i telefonen. Under juli 2020 köptes drygt 25 000 SL-enkelbiljetter via denna tjänst.

En testad och avslutad tjänst vände sig mot företagskunder. Tjänsteresenärer fick tillgång till biljetter för kollektivt resande på ett enkelt sätt utan utlägg av pengar och redovisning av kvitton. Målet var att öka andelen långsiktigt hållbara resor för tjänsteresor, att flytta resande som tidigare skedde med taxi/bil till kollektivt genom att göra det enklare. Under 2018 pågick testet med 13 företag och cirka 200 användare i ett gemensamt test via Samtrafiken i 6 olika län. Utvärderingen mot resenärer och företag genomfördes av forskare vid VTI. Piloten avslutades i mars 2019. Utvärderingen visar att det skedde en viss förflyttning till kollektivt resande och att attityden till kollektivt resande blev positivare efter att resenärerna provat. Dock visade piloten också att företagen behövde ha denna tjänst som en del av övriga tjänster runt resande. Företagens behov består även av hotell, hyrbil, flyg, tåg till andra städer och kollektivtrafik i andra län samt behov av integration mot personal- och ekonomisystem. Detta är tjänster trafikförvaltningen inte kan erbjuda. Rekommendationen är därför att erbjuda SL:s digitala biljetter till några befintliga aktörer inom detta område. En sådan lösning kan då också skapa möjligheter inom besöksnäringen där de kan erbjuda kollektivtrafikbiljett som en del av resan till Stockholm.

Mobilitetsindex

Trafikförvaltningen har lanserat ett förslag till prognosverktyget Mobilitetsindex som nu utvecklas i samarbete med Energimyndigheten och några kommuner.

Verktyget är en prognosmodell för att bedöma effekter av nya mobilitetslösningar för dörr till dörr samt hur nyttjande av parkeringsplatser för nya mobilitetslösningar påverkar resevalen. Tanken är att olika aktörer såväl kommuner och regioner som privata företag enkelt skall kunna beräkna behov och volymer av mobilitetstjänster inom ett geografiskt område. Beräkningarna baseras på tidigare statistik och resvaneundersökningar kombinerat med parkeringstillgång och värden på förflyttningar utifrån genomförda projekt.

Målet är att intresserade på ett enkelt sätt skall kunna kontrollera ungefärliga effekter på ett område för att ha bättre underlag till val av åtgärder.

Tekniska förmågor

Trafikförvaltningen har som mål att tillgängliggöra digitala SL-biljetter för fler och nya typer av samarbetspartners med syfte att sänka tröskeln till kollektivtrafiken och därmed öka marknadsandelen och den totala försäljningen.

Många aktörer inom mikromobilitet som t.ex. företag som driver bilpool, cykel och sparkcykeltjänster är intresserade av att få sälja resande med kollektivtrafik i kombination med andra tjänste- och eller erbjudandepaketeringar som mobilitetsaktörer avser introducera på marknaden.

Inom trafikförvaltningen pågår utveckling av integrationsmöjlighet för biljettförsäljning via digitala återförsäljare samt tillhörande ekonomiska stödsystem. När de tekniska förutsättningarna är klara inom trafikförvaltningen kan fler samarbeten inom smarta mobilitetstjänster startas. Enligt nuvarande plan beräknas det vara klart vid årsskiftet 2021-22.

Omvärldsutblick

De nordiska större städerna har tagit lite olika inriktningar i hur man vill införa smarta mobilitetstjänster. Olika tester och lanseringar pågår men omfattningen är ännu inte så stor. Användningen av tjänsten Whim i Helsingfors är den som hittills tillsammans med Travis i Stockholm har flest användare.

I Europa pågår några större projekt där t.ex. Berlin lanserat en tjänst i hela staden och i Schweiz lanseras en tjänst som fungerar i flera av de större städerna. Trafikförvaltningen följer dessa och tar lärdomar från dem.

Lärdomar

Inom arbetet med kombinerad mobilitet har trafikförvaltningen ett nära samarbete med framförallt Västtrafik, Ruter, HSL, Movia, Skånetrafiken och Samtrafiken där det delas insikter och frågeställningar kring bl.a. avtalsmodeller och andra legala frågor. Detta har resulterat i en god förståelse för hur samarbetsformerna inom piloterna bör se ut och ger erfarenheter från olika piloter som genomförs även i deras verksamheter.

Trafikförvaltningen har haft många diskussioner med ett stort antal andra organisationer som visat intresse av att ta rollen som säljande/paketerande part inom smarta mobilitetstjänster. Flera av dessa parter är mycket transparenta när det gäller tänkta affärsmodeller och hur de ser på strategiska, ekonomiska och organisatoriska utmaningar. En lönsam affär behöver i vissa fall bygga på att kunderna ser ett stort värde i ”paketet”, d.v.s. hela den kombinerade resetjänsten.

Trender

Intresse finns från många andra företag att lansera smarta mobilitetstjänster. Skall kollektivtrafiken vara en del av detta måste möjlighet till återförsäljning av digitala biljetter erbjudas.

Några leverantörer av tjänsten kombinerad mobilitet går med sitt erbjudande via företag och de anställda i företagen. Målet är att hjälpa till med företagets miljömål och för det få delfinansiering av tjänsten från företaget. En annan väg är att gå via bostadsföretag där en tjänst kan erbjudas till nyinflyttade och möjligheten användas för att få tillstånd till att bygga färre parkeringar gentemot kommunen.

De pågående allmänna trenderna inom miljö och trängsel gör att det finns ett intresse från kunder för dessa tjänster. Ska en lösning bli väl mottagen och få förtroende måste den erbjuda lösningar på alla kundens olika transportbehov varje gång. Detta är något som flera aktörer rapporterar om, det räcker inte med att t.ex. erbjuda tillgång till bil, man måste lova tillgång till bil.

Aktörerna inom el-sparkcyklar har till viss del lyckats med att skapa ett efterfrågat erbjudande genom att kostnaden för användaren är tillräckligt låg för att det skall uppfattas som prisvärt. Tillgången på fordon i centrala delar är

också så god att användaren både har nära till ett fordon och att de alltid upplevs finnas tillgängliga.

I nuläget finns det få utvärderingar av kombinerade mobilitetstjänster som ger konkreta och tydliga slutsatser. Många tjänster testas eller är på väg att testas på olika håll i världen utifrån olika förutsättningar. De utvärderingar som gjorts tyder dock tydligt på att användarna som hittills använder tjänsterna ökar sitt kollektiva resande och minskar eget bilresande.

Fortsatt arbete

Trafikförvaltningen fortsätter att jobba med utvärdering och lansering av de tidigare redovisade tjänsterna för att bidra till kärnuppdraget att försörja regionen med kollektivtrafik, ta ansvar för systemet samt att öka kollektivtrafikens andel av de motoriserade resorna.

Ett annat arbete är att driva omvärldsbevakning och tjänstedesign av nya pilotprojekt för att studera effekten av mobilitetslösningar som autonoma fordon, mikromobilitet och andra tjänster som tillgodoser resande dörr till dörr, i områden där kollektivtrafiken har låg marknadsandel eller inte är attraktiv.

Parallellt pågår arbete med att hålla kontakt med nya aktörer för att vara beredda på att lansera fler tjänster när främst möjlighet till återförsäljning av digitala biljetter ges. Ambitionen är att trafikförvaltningen tar en ledande roll genom att tillhandahålla en arena och stimulera integration av digitala biljetter ihop med andra tjänste- och eller erbjudandepaketeringar som mobilitetsaktörer avser introducera på marknaden.

Trafikförvaltningen tittar även på om det kan finnas andra typer av samarbeten som inte kräver återförsäljarmöjligheten.

David Lagneholm
Förvaltningschef

Jens Plambeck
Chef Strategisk utveckling

Strategisk utveckling

TJÄNSTEUTLÅTANDE
2016-12-28

Ärende/Dok. id.
SL 2016-0856

Infosäk. klass
K1 (Öppen)

Handläggare
Jens Plambeck
08-686 1651
jens.plambeck@sll.se

Trafiknämnden
2017-01-31, punkt

Trafikförvaltningens strategiska inriktning avseende kombinerade mobilitetstjänster

Ärendebeskrivning

Kombinationen av olika transportsätt och tjänster kan komma att bli ett sätt att både möta förändrade beteenden och krav från våra resenärer samt förestående utmaningar i en ökad befolkningstillväxt och urbanisering i Stockholms län. Rätt utformade har kombinerade mobilitetstjänster förutsättningen att bidra till förverkligandet av målen för kollektivtrafikens utveckling. Med utgångspunkten i detta är det väsentligt att Trafikförvaltningen intar en position som både skapar förutsättningar för marknadens fortsatta utveckling och som bidrar till förverkligande av uppställda målsättningar.

Beslutsunderlag

- Förvaltningschefens tjänsteutlåtande – Trafikförvaltningens strategiska inriktning avseende kombinerade mobilitetstjänster (Word)
- Kombinerad Mobilitet – Strategisk inriktning och handlingsplan (PPT)
- Kombinerad Mobilitet – Strategisk inriktning och handlingsplan (Word)

Förslag till beslut

Trafiknämnden föreslås besluta att uppdra till trafikförvaltningen

att inom ramen för nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent.

att i ett första steg (2017) tillgängliggöra utvalt biljettsortiment genom länkning till egen kanal för försäljning.

att under 2017 tillsammans med utvalda samarbetspartners initiera eller bidra till pilot mot privat- och företagskunder för ökad kunskap kring kundbehov/nyttor, målgrupper, paketeringar, affärsmodeller etc.

att under 2017 analysera legala, affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra försäljning via digitala ombud.

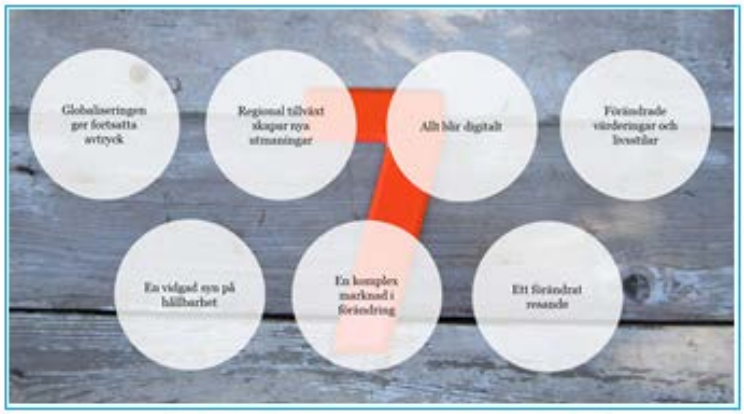
att efter avslutad analys kring förutsättningar/konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt utgående från initialt inhämtade lärdomar från piloter återkomma till trafiknämnden med förslag på genomförandebeslut.

Förslag och motivering

Bakgrund

En omvärld i förändring sätter kollektivtrafiken i en ny kontext. I trafikförvaltningens trendanalys konstateras att det pågår skiftningar mot ett förändrat resande och att det inom kollektivtrafikbranschen syns ett allt större fokus på kombinerad mobilitet. Det ökade intresset kring mobilitet grundas i trender kopplat till digitalisering, förändrade värderingar och livsstilar där delningsekonomin är på framfart. Förändringarna bidrar till behovet av ett helhetsperspektiv kring resenärens behov och ett ”hela resan”-perspektiv.

Parallellt med denna utveckling står Stockholms län inför stora utmaningar (och möjligheter) med en ökad befolkningstillväxt och urbanisering. Ett effektivt resursutnyttjande kommer bli väsentligt för att kunna bibehålla och utveckla kollektivtrafikens befintliga position. Kombinerade mobilitetstjänster kan i detta sammanhang komma att bli ett värdefullt verktyg.



En helhetssyn kring resenärens behov, resande i regionen samt ett effektivt och tillgängligt kollektivtrafiksystem blir av central betydelse

Begreppet ”kombinerad mobilitet” tar ansatsen i en kombination av transportsätt och tjänster i ett sammanhållet erbjudande mot kunden. En av utgångspunkterna för denna typ av paketeringar är att erbjuda ett attraktivt alternativ till det privata bilägandet och som driver utvecklingen mot ett ökat nyttjande av långsiktigt hållbara transportsätt. Kollektivtrafikens medverkan kommer att vara central för att skapa tillräckliga kundnyttor och för att möjliggöra en sådan utveckling. Med utgångspunkt i detta finns tydliga incitament för att bredda perspektivet kring resenärens behov och framtidens tjänster och erbjudanden.

För att möta framtidens behov samt bibehålla och utveckla befintlig position är det väsentligt att trafikförvaltningen fortsatt medverkar till att möjliggöra smarta mobilitetstjänster på kunden villkor. Med en sådan ansats behöver trafikförvaltningen definiera vilken roll och strategisk inriktning som skall ligga till grund för en framtida aktiv medverkan.

Medverkan utgår från möjligheten till förverkligande av landstingets mål för kollektivtrafikens utveckling samt en långsiktigt hållbar samhällsutveckling. Genom aktiv medverkan skapas förutsättningar för ökad attraktivitet och konkurrenskraft för kollektivtrafiken med ökad marknadsandel som resultat. Framväxten av kombinerade mobilitetstjänster stödjer också målsättningen om ett effektivt resursutnyttjande med låg miljöpåverkan samt ambitionen att kollektivtrafiken skall upplevas som ett attraktivt resealternativ för alla. De sammantagna effekterna bidrar till en fortsatt ekonomi i balans.

Trafikförvaltningen har sedan länge tillgängliggjort trafikinformation via öppna gränssnitt. Detta har främjat innovation i marknaden och framväxten av nya tjänster. Med en aktiv medverkan i framväxten av kombinerade mobilitets-tjänster finns förutsättningar för att ytterligare stärka innovationskraft och kundnytta.

Överväganden och motivering

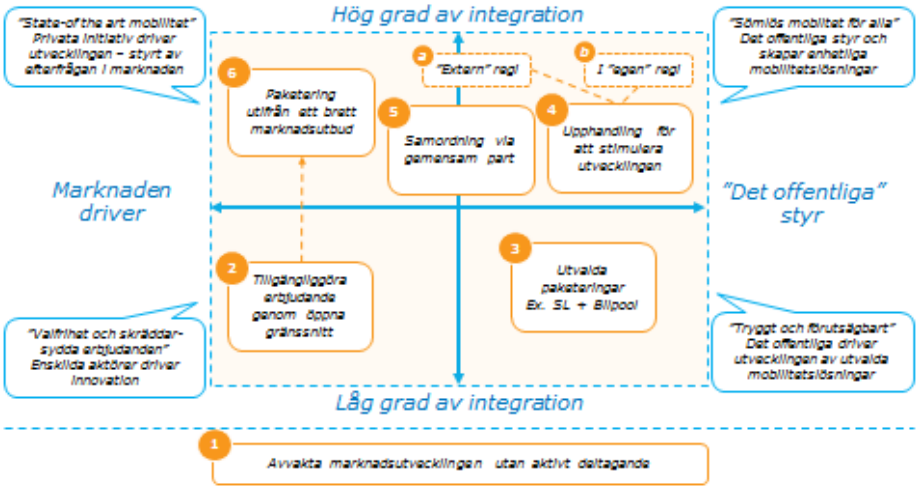
I en värld av kombinerade mobilitetstjänster växer ett antal funktioner och roller fram som sätter värdeskapandet i en ny kontext. Producenterna av de tjänster som kommer ingå i paketeringarna utgör grunden. Med producenter menas i detta fall den aktör som tillhandahåller eller utför själva transporttjänsten. Med ett brett tjänsteutbud kommer behovet av teknisk och affärsmässig integration i marknaden bli av betydelse. Ett brett utbud av tjänster ställer också krav på paketering och försäljning av erbjudanden som tillfredsställer olika målgruppers behov. Den centrala frågeställning blir i vilken av dessa tre roller (producent, integratör, säljande part) trafikförvaltningen fortsatt väljer att agera.



Valet av position

Två dimensioner framstår som centrala i identifieringen av de tänkbara positionerna för trafikförvaltningen. Den första relaterar till huruvida marknaden driver utvecklingen eller om det offentliga väljer att inta en ledande roll. Den andra dimensionen är huruvida marknaden kommer gå mot en högre eller lägre grad av teknisk och affärsmässig integration. Med dessa två

dimensioner som bas utkristalliseras sex tänkbara positioner för trafikförvaltningens fortsatta medverkan.



Dessa positioner kan kort sammanfattas i följande

1. *Avvakta marknadsutvecklingen* - Invänta marknadsutvecklingen utan att tillgängliggöra sortimentet i kombinerade mobilitetserbjudanden.
2. *Tillgängliggöra erbjudande* - Tillgängliggöra biljettsortiment genom öppna gränssnitt och med tydliga villkor för vidareförsäljning och paketering.
3. *Utvalda paketeringar* - Erbjuda selekterade paketeringar som bidrar till att ökad måluppfyllnad - grad av integration beroende av typen av paketering.
4. *Stimulera utvecklingen* - Upphandling av funktioner för att möjliggöra/stimulera utvecklingen. Försäljning mot kunden antingen i eget eller i annans varumärke.
5. *Gemensam samordning* - Samordning nationellt via gemensam part kring teknisk och affärsmässig integration – katalysator för utveckling av nya tjänster och erbjudanden
6. *Paketering av marknadsutbud* - Paketering och försäljning mot kund baserat på ett brett marknadsutbud av tjänster – i rollen som säljande part och producent men inte som integratör

Utifrån det legala ramverk som trafikförvaltningen har att rätta sig efter samt en ambition om en aktiv medverkan kvarstår tre av dessa positioner som långsiktigt lämpliga:

- Tillgängliggörande av erbjudande (2)

- Upphandling för att stimulera utvecklingen - ”extern” regi (4a)
- Samordning via gemensam part (5)

I dessa tre positioner håller sig trafikförvaltningen inom ramen för den kommunala kompetensen och riskerar inte att bedriva konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet. I stockholmsregionen finns sannolikt goda förutsättningar för marknadsintresse och konkurrens inom både paketering och försäljning mot kund samt teknisk och affärsmässig integration. Dessa båda roller kommer därför vara problematiska för trafikförvaltningen att inta i egen regi. I en konstellation av privat och offentligt samägande förändras dock förutsättningar och möjligheterna för att bedriva denna typ av verksamhet.

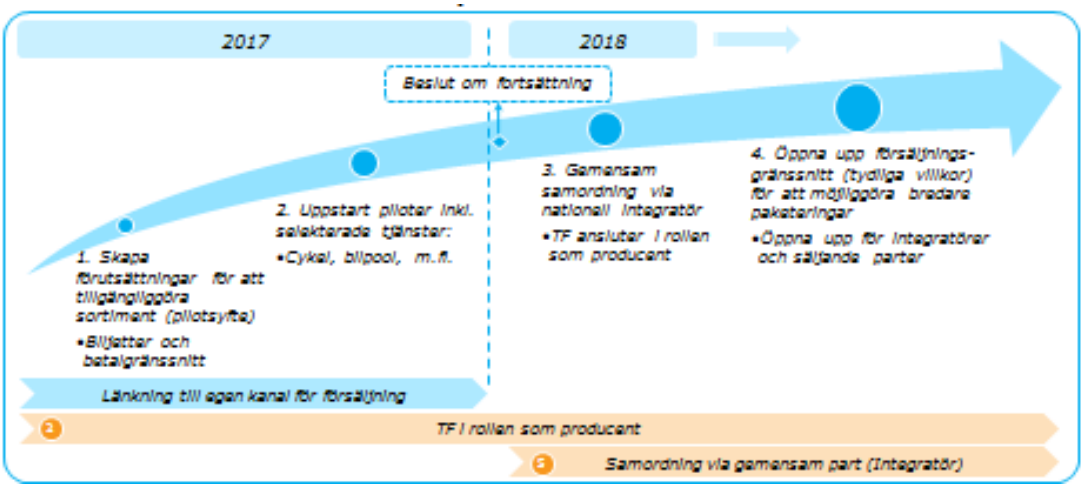
Utgående från detta blir rekommendationen att trafikförvaltningen aktivt medverkar till marknadens utveckling genom tillgängliggörande av erbjudande (2). Detta sker i ett första steg genom länkning till egen kanal för försäljning. I det längre perspektivet bör ett övervägande göras kring att öppna upp för försäljning via digitala ombud för att ta tillvara den fulla innovationskraften i marknaden. Rekommendation är därför att under 2017 analysera affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra försäljning via digitala ombud.

För att utveckla kunskapen kring kundens efterfrågan, affärsmodeller och övriga incitament för marknadens utveckling föreslås att trafikförvaltningen aktivt medverkar i piloter mot privatresenärer med början under 2017.

Efter avslutad analys kring förutsättningar/konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt utgående från initialt inhämtade lärdomar från planerade piloter återkommer trafikförvaltningen till trafiknämnden med förslag på ett genomförandebeslut.

Då teknisk och affärsmässig integration har potentialen att utgöra en katalysator för marknadens utveckling är rekommendationen att samtidigt fortsatt utvärdera en nationell samverkan via en nationell integratör i konkurrens med andra. Trafikförvaltningen ansluter i en sådan kontext som producent.

Med utgångspunkt i ovanstående rekommendationer blir den översiktliga handlingsplanen enligt nedan, där varje steg tillför adderat värde.



Ekonomiska konsekvenser

Genom föreslagen position finns potentialen att på sikt nå nya kundgrupper och därmed ökade marknadsandelar, med ökade intäkter som resultat. Förutsatt att inga provisioner utgår till tredje part blir nettoeffekten kostnadsmässigt neutral. Fortsatt pilotverksamhet och dialog med marknaden kommer ge ytterligare klarhet kring förväntningar på ekonomisk kompensation. Förutsättningen för trafikförvaltningens medverkan är en samlat affärsmässigt neutral eller positiv påverkan. Sammantaget förväntas föreslagen inriktning och aktiviteter få följande effekter:



Riskbedömning
Inga avgörande risker har identifierats avseende rekommenderat nästa steg.

- *Finansiellt* - Inga finansiella risker identifierade förutsatt full implementering av maskinell validering av biljetter
- *Legalt* – Låga risker kopplat till det legala ramverket utgående från rollen som producent genom djuplänkning
- *Varumärkesmässigt* - Låga risker utifrån ett varumärkesperspektiv genom fortsatt primär kundrelation och länkning till egen kanal för försäljning
- *Operationellt* - Låga operationella risker då försäljning och kunddialog fortsatt sker i egna kanaler

Konsekvenser för miljön
Kombinerade mobilitetstjänster innebär potentiellt en möjlighet till minskade vägtrafikvolymer, ökad effektivitet, mindre utsläpp och bibehållen tillgänglighet. För att dessa positiva effekter ska realiseras är det viktigt med en styrning i riktning mot ett hållbart och klimatsmart transportsystem. Genom en aktiv medverkan från kollektivtrafikens sida i framväxten av framtidens mobilitetstjänster skapas goda förutsättningar för att nå önskvärda effekter.

Sociala konsekvenser
Tillgängligheten i transportsystemet kan generellt påverkas positivt av en ökad flexibilitet i utbudet av transporttjänster. Kombinationen av tjänster skapar förutsättningar för en ökad målgruppsanpassning och ökad kundnytta. En viktigt ansats i utformningen blir en adressering av så många behovsgrupper som möjligt genom ett beaktande av skilda geografiska förutsättningar.

Caroline Ottosson
Förvaltningschef

Jens Plambeck
Chef Strategisk utveckling

Strategisk utveckling

INFORMATIONSÄRENDE
2018-11-06

Ärende/Dok. id.
SL 2016-0856

Infosäk. klass
K1 (Öppen)

Handläggare
Jens Plambeck
08-686 16 51
jens.plambeck@sll.se

Trafiknämnden
2018-11-06, punkt x

Statusrapport Kombinerad mobilitet hösten 2018

Ärendebeskrivning

Statusrapport för trafikförvaltningens avseende kombinerade mobilitetstjänster, enligt trafiknämndens beslut, 2017-01-31, punkt 7.

Bakgrund

Kombinationen av olika transportsätt och tjänster kan komma att bli ett sätt att möta förändrade beteenden och krav från våra resenärer samt förestående utmaningar i en ökad befolkningstillväxt och urbanisering i Stockholms län.

Rätt utformade har kombinerade mobilitetstjänster förutsättningen att bidra till förverkligandet av målen för kollektivtrafikens utveckling. Med utgångspunkten i detta är det väsentligt att Trafikförvaltningen intar en position som både skapar förutsättningar för marknadens fortsatta utveckling och som bidrar till förverkligande av uppställda målsättningar.

Trafiknämnden beslutade i januari 2017, att inom ramen för nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent.

Underlag

- Trafiknämndens beslut om trafikförvaltningens strategiska inriktning avseende kombinerade mobilitetstjänster, 2017-01-31, punkt 7.

Genomfört arbete

I januari 2017 beslutade trafiknämnden att trafikförvaltningen tillsammans med utvalda samarbetspartners skulle initiera eller bidra till pilot mot privat- och företagskunder för ökad kunskap kring kundbehov, nyttor, målgrupper, paketeringar, affärsmodeller etc. En handfull piloter skulle lanseras inom olika segment för att på olika sätt kunna utvärdera om kombinerad mobilitet kan bidra till att öka kollektivtrafikens marknadsandel.

Inledningsvis var det ett stort intresse från marknaden och responsen visade en positiv inställning till trafikförvaltningens inriktning. Ett antal faktorer användes för att välja vilka piloter som trafikförvaltningen skulle jobba vidare med i ett första skede.

Effektmål	Urvalskriterier
Nöjda resenärer	Hög intäktssäkring
Ökat kollektivt resande	Teknisk mognad
Hållbar miljöpåverkan	Affärsmässig mognad
Resor för alla	Stärkt varumärke för TF
Utvecklad regional tillgänglighet	Tid för lansering

Utifrån dessa faktorer utsågs fyra piloter kring kombinerad mobilitet och planerades för lansering mot resenär under 2018.

Under arbetets gång har olika arbeten genomförts med kommersiella, legala och tekniska aspekter för att kunna lansera piloterna inom kombinerad mobilitet i syfte att lära mer. Dessa arbeten och förberedande åtgärder redovisas utförligare framåt i detta dokument.

Översikt Kombinerad mobilitet - piloter

Den första piloten utförs tillsammans med Stockholms stad och innovationsföretaget UbiGo. Det är en paketerad resetjänst i abonnemangsform med taxi, SL och en ny form av hybrid mellan bilpool och traditionell hyrbil. UbiGos resetjänst erbjuds via fastighetsutvecklare till bostadsrättsinnehavare i några nybyggda områden i Nacka-Sickla-Kvarnholmen. Fokus är framförallt på

fastigheter med lågt parkeringstal, där det blir mer attraktivt att abonnera på en tjänst som ger tillgång till olika resetjänster än att äga en privatbil.

Denna pilot kommer att pågå i tolv månader med start runt årsskiftet 2018/19. Under hösten 2018 pågår rekrytering av kunder. I projektet ingår även att mäta UbiGo-kundernas resvanor före, under och efter pilotperioden. Här kommer vi från Trafikförvaltningens sida säkerställa att särskild vikt läggs vid kartlägga i vilken mån kunderna har ökat sitt kollektiva resande och om det i så fall beror på attraktiviteten i UbiGos erbjudande eller på andra faktorer.

Den andra piloten ska baseras på tjänsten Whim. Detta är en paketerad resetjänst i abonnemangsform och ”pay as you go” innehållande SL:s digitala biljetter, taxi, hyrbil, flygbuss m.fl. Tjänsten ska erbjudas till både företag och privatpersoner.

Whim är redan lanserad i Helsingfors (FI), West Midlands (UK), Amsterdam (NL) och Antwerpen (NL) vilket ger oss möjlighet till ”benchmarking” mot andra europeiska städer kring kundernas användning av tjänsten etc.

Under september 2018 meddelade Whim, genom sin delägare och säljpartner Transdev, att de vill skjuta upp Whim-piloten för Stockholm pga osäkerhet kring möjlighet att få med en bilpool i erbjudandet, den oklara tillgången till lånecyklar i Stockholm samt det faktum att Transdevs/Flygbussarnas tjänst Door to Gate läggs ner under hösten 2018. Dialogen mellan Trafikförvaltningen och Transdev kommer fortsatt att hållas vid liv och det kan bli aktuellt att genomföra Whim-piloten för Stockholm vi ett senare tillfälle ifall förutsättningarna förändras.

Den tredje piloten är planerad till Barkarbystaden tillsammans med Järfälla kommun och bussoperatören Nobina. Barkarbystaden är det största utbyggnadsområdet i Stockholmsområdet just nu med ett mål på nästan 40.000 invånare om 20 år. Området byggs också med relativt få parkeringar per lägenhet. Här ser vi möjligheten att påverka invånarnas

resebeteende från början i ett nyetablerat område, innan de vänjer sig med bil i olika situationer.

Projektet pågår i olika delar där Järfälla kommun bidrar med förutsättningar i infrastrukturen, Nobina med viss utveckling och genomförande samt Trafikförvaltningen med viss utveckling och trafikeringskostnader. I mitten av oktober startades den första delen som märks mot resenärer då autonoma små bussar sattes in i trafik som linje 549. Funktionen är att ta hand om första/sista biten av resan från utkanterna av bostadsområdet och ansluta till befintligt busstrafik. Under 2019 fortsätter den delen av arbetet med fler autonoma bussar och löpande utvärderingar. Förhoppningsvis tillför vi även kapacitetsstark busstrafik under 2020 i samma stråk som kommande tunnelbana och fram till den öppnar. KTH deltar i hela detta arbete för att forska och analysera, både samarbetet i sig och tjänsterna som lanseras.

Kombinerade mobilitetstjänster är tänkt att tillföras så fort det går men en lansering i detta fall kräver tillgång till digitala biljetter. Utmaningar finns även för Nobina runt möjligheten att göra en affär med den provision vi erbjuder samt att få med bilpoolsföretag i Barkarbyområdet.

Den fjärde piloten vänder sig mot företagskunder. Tjänsteresenärer får tillgång till biljetter för kollektivt resande på ett enkelt sätt utan utlägg av pengar och redovisning av kvitton. Målet är att öka andelen långsiktigt hållbara resor för tjänsteresor, att flytta resande som idag sker med taxi/bil till kollektivt genom att göra det enklare. Under 2018 pågår test med ett 30-tal kunder i ett gemensamt test via Samtrafiken i 6 olika län. Vår förhoppning är att piloten ska bidra med ny kunskap om sätt att påverka de enskilda tjänsteresenärernas och organisationernas beteenden mot ett hållbart resande. Utvärderingen mot resenärer och företag genomförs av forskare vid VTI. Piloten avslutas i mars 2019, om vi inte själva vill driva vidare och finansierar den.

Tekniska förmågor

Trafikförvaltningen har som mål att tillgängliggöra digitala SL-biljetter för fler och nya typer av samarbetspartners med syfte att sänka tröskeln till kollektivtrafiken och därmed öka marknadsandelen och den totala försäljningen. Några identifierade parter är försäljningskanalerna för Resplus, Movingo och de pilotpartner som trafikförvaltningen samarbetar med inom uppdraget kombinerad mobilitet. Piloternas kunderbjudande begränsas till enbart enkelbiljetter i en första fas.

Implementationen av de digitala SL-biljetterna pågår i Trafikförvaltningens nya biljettsystem. Problem med framförallt stabiliteten i de nya biljettvalidatorerna och utmaningar med att upprätta nya datamiljöer och rutiner för test och integration har dock gjort att tidplanen för när biljetterna kan göras tillgängliga för piloter inom kombinerad mobilitet har skjutits från hösten 2018 till maj-juni 2019.

Omvärldsutblick

Trafikförvaltningen har nära samarbete både med nationella och nordiska kollektivtrafikmyndigheter på olika sätt. Dels deltar vi med informationsutbyte vid olika sammankomster arrangerade av olika RKM, intresseorganisationer eller företag och dels deltar vi i erfarenhetsutbyten via finansiärer som t.ex. Vinnova.

De nordiska städerna har valt olika inriktning:

- Sedan april i 2018 erbjuder HSL ett öppet gränssnitt för återförsäljning av enkelbiljetter utifrån lagstiftning. Från början av 2019 kräver lagen även att längre periodbiljetter erbjuds till försäljning. MaaS Global/ Whim startade hösten 2016 med att erbjuda abonnemang på kombinerad mobilitet i Helsingfors där enkelbiljetter från HSL ingår. Antalet resenärer som använder sig av tjänsten Whim har vi inga officiella uppgifter på men det verkar vara några hundratal. HSL har under sommaren bjudit in till en tävling där externa företag får lämna in idéer inom mobilitetslösningar. HSL stöttar 2-3 utvalda företag med sammanlagt 1 miljon € och med tid/resurser för realisering av deras idé.
- Ruter i Oslo har valt att sälja kombinerad mobilitet under eget varumärke, planering för hur det skall gå till pågår. Resurser på Ruters kontor är tillsatta och 15 personer jobbar med området. Planen är att

erbjuda alla ingående transportslag (kollektivtrafik, cykel, taxi/bilpool) i Ruters varumärke. Piloter beräknas starta under 2019.

- I Danmark utökas den nationella reseplaneraren Reiseplanen till att i valda områden innehålla cykel, bilpool och taxi. Piloter pågår under senare delen av 2018. Dessutom öppnas biljettbäraren Reisekortet för andra parter som säljer transporter att ta betalt den vägen. Båda bakomliggande företagen ägs gemensamt av de olika regionala kollektivtrafikmyndigheterna i Danmark. Movia i Köpenhamn skickade tidigare ut ett förfrågningsunderlag mot externa företag för en möjlig lansering av mobilitetstjänst men fick inte in några genomförbara förslag.

I Sverige:

- Västtrafik deltar i tre olika piloter inom kombinerad mobilitet.
  - Göteborgs stads parkeringsbolag har lanserat en app där 450 utvalda bilister har möjlighet att även köpa sin Västtrafikbiljett i syftet att göra det enklare för kunderna att kombinera bil och kollektivt. Detta är mer en teknisk pilot att testa att någon annan säljer Västtrafiks biljetter.
  - Företaget Spacetimes lösning testas av tre stadsdelsförvaltningar, se mer info om det företaget längre fram i detta dokument.
  - Till de som flyttar in i Riksbyggens nya område Viva erbjuds Trivectors lösning EC2B, kombinerad mobilitet med olika färdmedel. Inflyttning under 2019.

Företag:

- Spacetime är ett svenskt företag som erbjuder en kombinerad mobilitetslösning till kommuner och företag. De kan även ha med företagets befintliga resurser som t.ex. lånecyklar, tjänstebilar och funktioner för samåkning. Tjänsten är aktiv i ett fåtal kommuner i nuläget. Grundaren av Spacetime har nyligen sålt bolaget till företaget Smart Resenär.

- Scania påbörjar under 2018 lanseringen av en företagsintern mobilitetstjänst i Södertälje, innehåller olika transportmöjligheter med cykel, bil och internbussar.

- Trivector erbjuder tjänsten EC2B, en teknisk lösning för att erbjuda kombinerad mobilitet som inledningsvis lanseras via fastighetsägare/byggherrar i nyinflyttade områden.
- Fluidtime från Österrike erbjuder en teknisk plattform till företag som vill erbjuda tjänsten kombinerad mobilitet. Deras mest kända produkt är ”Wienerlinien”. UbiGO t.ex. använder sig av denna plattform.
- Moovel erbjuder också en teknisk plattform som t.ex. används i Stuttgart där resenärer kan boka och betala resor. Kollektivtrafik, en bilpool, ett taxibolag och fjärrtåg ingår. Moovel ägs av Daimler.

Andra operatörer till kombinerad mobilitet:

- Car2Go, bilpoolsföretag som tidigare fanns i Stockholm men lämnade i november 2016, företaget ägs av Daimler.
- Drive Now, bilpoolsföretag som tidigare fanns i Stockholm, företaget lämnade oktober 2018, företaget ägs av BMW.
- Door to gate, dörr till gate variant av Flygbussarna, tjänsten upphörde i oktober 2018, företaget ägs av Transdev.
- Citybikes, lånecyklar med fast placering i speciella cykelställ inom Stockholms stad på upphandling och drevs av Clear Channel, avtalet upphörde efter sommaren 2018. P.g.a. upphävd upphandling är det tveksamt om motsvarande kommer att finnas sommaren 2019.
- EU bikes, lånecyklar i Stockholm och Uppsala lanserades sommaren 2018. Fritt placerade cyklar där kunden hämtar närmaste cykel utifrån sökning via en app i telefonen och lämnar på valfri plats, tjänsten lanserades av företaget Green economy.
- Taxi, olika bolag som varit svårt att få med som producenter, ofta beroende på tekniska utmaningar enligt de leverantörer av kombinerad mobilitet vi har haft kontakt med.

Lärdomar

Inom arbetet med kombinerad mobilitet har vi ett nära samarbete med framförallt Västtrafik, Skånetrafiken och Samtrafiken där vi delar insikter och frågeställningar kring bl.a. avtalsmodeller och andra legala frågor. Detta har resulterat i en god förståelse för hur samarbetsformerna inom piloterna bör se ut och har även gett oss ett ramverk för hur den långsiktiga strategin kring Trafikförvaltningens samverkan med återförsäljare av digitala biljetter kan formuleras.

Vi har även haft många diskussioner med bl.a. Whim, UbiGo och ett stort antal andra organisationer som visar intresse av att ta rollen som säljande/paketerande part inom kombinerad mobilitet. Flera av dessa parter är mycket transparenta när det gäller tänkta affärsmodeller och hur de ser på strategiska, ekonomiska och organisatoriska utmaningar. En av deras absolut största utmaningar är att de producenter som står bakom respektive tjänst i det kombinerade erbjudandet inte erbjuder de försäljningsprovisioner som behövs för att ge lönsamhet. Istället måste en lönsam affär bygga på att kunderna ser ett stort värde i ”paketet”, dvs hela den kombinerade resetjänsten, så att de är villiga att betala mer för ett abonnemang av paketet än vad de ingående delarna kostar att köpa in från respektive producent av resetjänster.

En utmaning för potentiella säljande/paketerande parter är att producenterna av respektive ingående resetjänst själva vill klättra i värdekedjan och skapa en affär på att paketera resetjänster och exponera sitt eget varumärke direkt mot resenären.

I många fall har även utmaningar med tillgång till digitala biljetter från TF och ovilja att släppa ägarskapet av kunden från alla olika tilltänkta partners varit ett hinder.

Trender

Intresse finns fortfarande från andra företag att lansera tjänsten kombinerad mobilitet men vi upplever det som avtagande. Till viss del kan det förklaras med att det är få tjänster runt om i världen som har lanserats på full bredd och fått omfattning i resande. Forskningssidan t.ex. efterlyser piloter för att ha material att arbeta med. En annan anledning är svårigheterna att hitta den lönsamma affärsmodellen. Fler och fler leverantörer av tjänsten kombinerad mobilitet går med sitt erbjudande via företag och de anställda i företagen där företaget utifrån sina miljömål kan lägga en grundfinansiering. En annan väg är via bostadsföretag där en tjänst kan erbjudas till nyinflyttade och användas för att få tillstånd till att bygga färre parkeringar gentemot kommunen.

Företag som Google har idag en mängd data som gör att de kan erbjuda mycket information om resealternativ när en kund söker en resväg och även hur den tar sig till t.ex. hållplatser och när det är dags att stiga av. På flera håll i världen erbjuder de även bokningsstöd eller försäljning av biljetter till de olika delarna i en sökt resa. För företag som redan har massor av användare i sina register kan detta vara ett naturligt steg att erbjuda flera tjänster. I vissa fall har redan användaren gett dem tillåtelse att ha kännedom om deras resvanor och förflyttningar.

Fortsatt arbete

Trafikförvaltningen fortsätter att jobba för lansering av de tre tidigare redovisade piloterna i de delar de ännu inte är lanserade. Utvärdering av den fjärde piloten Tjänsteresan pågår också.

Parallellt pågår arbete med att hålla kontakt med nya aktörer för att se om det tillkommer intressanta lösningar för ytterligare piloter. En sådan kan vara AIMO som lanserar bilpool med enbart elbilar i Stockholm sent 2018. Representanter för AIMO anger att de har intresse av att vara del av kombinerad mobilitet. Företaget ägs av det stora japanska företaget Sumitomo som bl.a. är agent för flera japanska bilmärken.

I nuläget finns det få utvärderingar av kombinerade mobilitetstjänster, många tjänster testas eller är på väg att testas på olika håll i världen. Vi följer upp dessa för att fånga erfarenheter och idéer. Möjligheten att testa kombinerad mobilitet

i Stockholm försvåras av att andra möjliga producenter har svårigheter eller lägger ner sin verksamhet.

När några piloter som inkluderar digital återförsäljning av SL-biljetter varit igång en tid avser vi återkomma med en rekommendation till beslut för hur ett framtida regelverk runt detta kan utformas.

Trafikförvaltningen ser med tillförsikt fram emot att stötta piloterna utifrån en producentroll och möjliggöra nya tjänster inom kombinerad mobilitet för att bidra till vårt kärnuppdrag såsom att ta försörja regionen med kollektivtrafik, ta ansvar för systemet samt att öka kollektivtrafikens andel av de motoriserade resorna.

Caroline Ottosson

Förvaltningschef

Jens Plambeck

Chef Strategisk utveckling

Trafikförvaltningen
Strategisk utveckling

Handläggare
Jens Plambeck
08-686 1651
jens.plambeck@sll.se

INFORMATIONSÄRENDE
2019-10-11

Trafiknämnden
2019-11-25, punkt x

Ärende

Infosäkerhetsklass
K1 (Öppen)

Statusrapport Kombinerad mobilitet hösten 2019

Ärendebeskrivning

Statusrapport avseende trafikförvaltningens arbete med kombinerade mobilitetstjänster, enligt trafiknämndens beslut, 2017-01-31, §9.

Bakgrund

Kombinationen av olika transportsätt och tjänster kan komma att bli ett sätt att möta förändrade beteenden och krav från resenärer samt förestående utmaningar i en ökad befolkningstillväxt och urbanisering i Stockholms län.

Rätt utformade har kombinerade mobilitetstjänster förutsättningen att bidra till förverkligandet av målen för kollektivtrafikens utveckling. Med utgångspunkten i detta är det väsentligt att trafikförvaltningen intar en position som både skapar förutsättningar för marknadens fortsatta utveckling och som bidrar till förverkligande av uppställda målsättningar.

Trafiknämnden beslutade i januari 2017, att inom ramen för nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent.

Underlag

Förvaltningschefens informationsärende samt nedanstående underlag:

- Bilaga 1 - Beslutsärende i Trafiknämnden 2017-01-31
- Bilaga 2 - Informationsärende i Trafiknämnden 2018-11-06
- Bilaga 3 - Mobility as a service EMTA

Genomfört arbete

I januari 2017 beslutade trafiknämnden att trafikförvaltningen tillsammans med utvalda samarbetspartners skulle initiera eller bidra till pilot mot privat- och företagskunder för ökad kunskap kring kundbehov, nyttor, målgrupper, paketeringar, affärsmodeller etc. En handfull piloter skulle lanseras inom olika segment för att på olika sätt kunna utvärdera om kombinerad mobilitet kan bidra till att öka kollektivtrafikens marknadsandel.

Inledningsvis var det ett stort intresse från marknaden och responsen visade en positiv inställning till trafikförvaltningens inriktning. Ett antal faktorer enligt nedanstående tabell användes för att välja vilka piloter som trafikförvaltningen skulle jobba vidare med i ett första skede.

Effektmål	Urvalskriterier
Nöjda resenärer	Hög intäktssäkring
Ökat kollektivt resande	Teknisk mognad
Hållbar miljöpåverkan	Affärsmässig mognad
Resor för alla	Stärkt varumärke för TF
Utvecklad regional tillgänglighet	Tid för lansering

Utifrån dessa faktorer utsågs fyra piloter kring kombinerad mobilitet som planerades för lansering mot resenär från 2018.

Under arbetets gång har olika arbeten genomförts med kommersiella, legala och tekniska aspekter för att kunna lansera piloterna inom kombinerad mobilitet, i syfte att lära mer. Dessa arbeten, förberedande åtgärder och startade piloter redovisas utförligare nedan.

Översikt Kombinerad mobilitet - piloter

En pilot utförs tillsammans med Stockholms stad och innovationsföretaget UbiGo. Det är en paketerad resetjänst i abonnemangsform med taxi, SL och en ny form av hybrid mellan bilpool och traditionell hyrbil. UbiGos resetjänst erbjuds via fastighetsutvecklare till bostadsrättsinnehavare i några områden främst i södra delarna av Stockholm stad och Nacka. Fokus är framförallt på att få till ett bra utbud i

de utvalda områdena så att de erbjudna tjänsterna upplevs finnas i närheten av kunderna.

Denna pilot kommer att pågå i minst tolv månader från start i januari 2019. I projektet ingår att mäta UbiGo-kundernas resvanor före, under och efter pilotperioden. Här kommer trafikförvaltningen säkerställa att särskild vikt läggs vid att kartlägga i vilken mån kunderna har ökat sitt kollektiva resande.

Den senaste tiden har UbiGo´s användare tillsammans använt kollektivtrafiken några hundra resdagar summerat per vecka. En dag kan innehålla en eller flera resor. Detta gör att trafikförvaltningen har fått ett underlag som möjliggör undersökning av beteendeförändringar och resande.

Än så länge är de underlag som har kunnat utvärderas väldigt små, men de ger indikationer på att användarna är nöjda, att användarna planerar för ökat kollektivt resande och minskat eget bilinnehav. Vi ser också tendenser till att förväntan på förändringen av sitt eget resande inför användandet av tjänsten ger en större förflyttning till kollektivtrafik i verkligheten.

En annan pilot är tänkt att baseras på tjänsten Whim. Detta är en paketerad resetjänst i abonnemangsform och ”pay as you go” innehållande SL:s digitala biljetter, taxi, hyrbil m.fl. Tjänsten ska erbjudas till både företag och privatpersoner.

Whim är redan lanserad i Helsingfors, West Midlands i Storbritannien, Wien och Antwerpen, vilket ger oss möjlighet till ”benchmarking” mot andra europeiska städer kring kundernas användning av tjänsten etc.

I september 2018 meddelade Whim att de ville skjuta upp Whim-piloten för Stockholm p.g.a. osäkerhet kring möjlighet att få med en bilpool i erbjudandet samt den oklara tillgången till lånecyklar i Stockholm. Ett nytt försök med att integrera SL:s digitala biljetter för att starta Whim tjänsten i Stockholm gjordes våren 2019. Även denna gång blev trafikförvaltningen tvungna att skjuta upp starten, denna gång p.g.a. bristande tekniska resurser hos Whim.

En tredje pilot är startad i Barkarbystaden tillsammans med Järfälla kommun och bussoperatören Nobina. Barkarbystaden är det största utbyggnadsområdet i Stockholmsområdet just nu med ett mål på nästan 40 000 invånare om 20 år. Området byggs också med relativt få parkeringar per lägenhet. Här finns möjligheten att påverka invånarnas resebeteende från början i ett nyetablerat område, innan de vänjer sig med bil i olika situationer.

I denna pilot lanserades tjänsten kombinerad mobilitet med namnet Travis under oktober 2019. Kunderna söker resor i appen och får fram alternativen gå, cykla, kollektivtrafik, el-sparkcykel, bilpool och taxi. Väljer kunden något av färdmedlen kan den köpa biljett/boka det direkt i telefonen. Antingen direkt som i SL:s fall med digital biljett till telefonen eller via länkningar till respektive företags app för tjänsten. Piloten skall pågå minst ett år från oktober 2019 och utvärderas löpande på faktorer som användning och hur resandet utvecklas.

Projektet pågår i olika delar där Järfälla kommun bidrar med förutsättningar i infrastrukturen, Nobina med viss utveckling och genomförande samt trafikförvaltningen med viss utveckling och trafikeringskostnader. I mitten av oktober 2018 startades den första delen som märks mot resenärer då autonoma små bussar sattes in i trafik som linje 549. Funktionen är att ta hand om första/sista biten av resan från utkanterna av bostadsområdet och ansluta till befintligt busstrafik. Under 2019 fortsätter den delen av arbetet med fler autonoma bussar och löpande utvärderingar. Under andra halvan av 2020 tillförs även kapacitetsstark busstrafik i samma stråk som kommande tunnelbana fram till den öppnar. KTH deltar i hela detta arbete för att forska och analysera, både samarbetet i sig och tjänsterna som lanseras.

En fjärde pilot vände sig mot företagskunder. Tjänsteresenärer fick tillgång till biljetter för kollektivt resande på ett enkelt sätt utan utlägg av pengar och redovisning av kvitton. Målet var att öka andelen långsiktigt hållbara resor för tjänsteresor, att flytta resande som tidigare skedde med taxi/bil till kollektivt genom att göra det enklare. Under 2018 pågick testet med 13 företag och cirka 200 användare i ett gemensamt test via Samtrafiken i 6 olika län. Utvärderingen mot resenärer och företag

genomfördes av forskare vid VTI. Piloten avslutades i mars 2019. Utvärderingen visar att det skedde en viss förflyttning till kollektivt resande och att attityden till kollektiv resande blev positivare efter att resenärerna provat. Dock visade piloten också att företagen behövde ha denna tjänst som en del av övriga tjänster runt resande. Företagens behov består även av hotell, hyrbil, flyg, tåg till andra städer och kollektivtrafik i andra län samt behov av integration mot personal- och ekonomisystem. Detta är tjänster trafikförvaltningen inte kan erbjuda. Rekommendationen är därför att erbjuda SL:s digitala biljetter till några befintliga aktörer inom detta område. En sådan lösning kan då också skapa möjligheter inom besöksnäringen där de kan erbjuda kollektivtrafikbiljett som en del av resan till Stockholm.

Tekniska förmågor

Trafikförvaltningen har som mål att tillgängliggöra digitala SL-biljetter för fler och nya typer av samarbetspartners med syfte att sänka tröskeln till kollektivtrafiken och därmed öka marknadsandelen och den totala försäljningen. Några identifierade parter är försäljningskanalerna för Resplus, Movingo och de pilotpartner som trafikförvaltningen samarbetar med inom uppdraget kombinerad mobilitet. Kunderbjudandet i piloterna för kombinerad mobilitet begränsades till enbart enkelbiljetter i en första fas.

När några piloter som inkluderar digital återförsäljning av flera typer av SL-biljetter varit igång en tid avser trafikförvaltningen återkomma med en rekommendation för hur ett framtida regelverk runt detta bör utformas enligt TN beslut 2017-01-31.

- *Återkomma till trafiknämnden med förutsättningar/konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt inhämtade lärdomar från piloter för rapportering och med förslag på förnyat inriktningsbeslut*

Omvärldsutblick

Trafikförvaltningen genomförde den 10:e oktober en diskussionsdag med inbjudna aktörer inom kombinerad mobilitet. 40 personer deltog som representerade olika aktörer som erbjuder systemlösningar, tjänster, olika transportmedel och några myndighetsorganisationer. Målet var att få fram hur de olika parterna ser på vad som behövs för att erbjuda en lösning som används

och efterfrågas av användarna. Eftermiddagen bjöd på intressanta diskussioner med olika perspektiv utifrån deltagarnas företag och städer de kom ifrån.

Trafikförvaltningen har nära samarbete både med nationella och nordiska kollektivtrafikmyndigheter på olika sätt. Dels med informationsutbyte vid sammankomster arrangerade av olika kollektivtrafikmyndigheter, intresseorganisationer eller företag, dels i erfarenhetsutbyten via finansiärer som t.ex. Vinnova samt utifrån vad som sker inom området i övriga delar av världen.

De nordiska huvudstäderna har tagit lite olika inriktningar:

- Sedan april 2018 erbjuder HSL i Helsingfors ett öppet gränssnitt för återförsäljning av enkelbiljetter utifrån en ny lagstiftning. Från början av 2019 kräver lagen även att längre periodbiljetter erbjuds till försäljning. MaaS Global/ Whim startade hösten 2016 med att erbjuda abonnemang på kombinerad mobilitet i Helsingfors där enkelbiljetter från HSL ingår och nu senare även med månadsbiljetter. HSL bjöd under sommaren 2018 in till en tävling där externa företag fick lämna in idéer inom mobilitetslösningar. HSL stöttade 2-3 utvalda företag med sammanlagt 1 miljon € och med tid/resurser för realisering av deras idé men än finns inte något utfall från det arbetet.

- Ruter i Oslo har valt vägen att sälja kombinerad mobilitet under eget varumärke, planering för hur det skall gå till pågår fortfarande. Resurser på Ruters kontor är tillsatta och 30 personer jobbar med området. Planen är att erbjuda alla ingående transportslag (kollektivtrafik, cykel, taxi/bilpool) i Ruters varumärke. Piloter för kombinerad mobilitet beräknas starta med 100 utvalda hushåll under 2019. Utöver detta provas olika transportlösningar för utvalda grupper på enskilda platser och man är även aktiva i att lansera samåkningstjänster. En mobilitetshub har också byggts centralt i Oslo för att visa upp konceptet.

- I Danmark utökas den nationella reseplaneraren Reiseplanen till att i valda områden innehålla cykel, bilpool och taxi. Piloter påbörjades under 2019. Dessutom öppnas biljettbäraren Reisekortet för andra parter som säljer transporter att ta betalt den vägen. Båda bakomliggande företagen ägs gemensamt av de olika regionala kollektivtrafikmyndigheterna i Danmark. Movia i Köpenhamn skickade tidigare ut ett förfrågningsunderlag mot externa företag för en möjlig

lansering av mobilitetstjänst men fick inte in några genomförbara förslag.

I Sverige:

- Västtrafik deltar i olika piloter inom kombinerad mobilitet.
  - Göteborgs stads parkeringsbolag lanserade en app där bilister har möjlighet att även köpa en Västtrafikbiljett vid parkering på deras p-platser i syftet att underlätta pendlarparkering.
  - Till de som flyttar in i Riksbyggens nya område Viva erbjuds kombinerad mobilitet med olika färdmedel via Trivectors lösning EC2B. Inflyttning under 2019.
  - Till anställda vid företag i området Lindholmen erbjuds mobilitetstjänsten LIMA i samarbete med externa partners.

- Skånetrafiken
  - Testar med att erbjuda rabatt på VOI-sparkcyklar under sommaren 2019
  - Planerar för olika samarbeten från 2020, de har under 2019 fokuserat på att göra klart sitt nya biljettsystem för syd-länen

I Europa:

- Redovisas i bilaga 3, ”Mobility as a service”, en utredning av EMTA organisationen – ”A perspective om MaaS from Europe’s Transport Authorities”

Lärdomar

Inom arbetet med kombinerad mobilitet har trafikförvaltningen ett nära samarbete med framförallt Västtrafik, Ruter, HSL, Movia, Skånetrafiken och Samtrafiken där vi delar insikter och frågeställningar kring bl.a. avtalsmodeller och andra legala frågor. Detta har resulterat i en god förståelse för hur samarbetsformerna inom piloterna bör se ut och ger erfarenheter från olika piloter som genomförs även i deras verksamheter.

Trafikförvaltningen har haft många diskussioner med ett stort antal andra organisationer som visat intresse av att ta rollen som säljande/paketerande part inom kombinerad mobilitet. Flera av dessa parter är mycket transparenta när det gäller tänkta affärsmodeller och hur de ser på strategiska, ekonomiska och

organisatoriska utmaningar. En av deras absolut största utmaningar är att de producenter som står bakom respektive tjänst i det kombinerade erbjudandet inte erbjuder de försäljningsprovisioner som behövs för att ge lönsamhet. Istället måste en lönsam affär bygga på att kunderna ser ett stort värde i ”paketet”, d.v.s. hela den kombinerade resetjänsten, så att de är villiga att betala mer för ett abonnemang av paketet än vad de ingående delarna kostar att köpa in från respektive producent av resetjänster.

En utmaning för potentiella säljande/paketerande parter är att producenterna av respektive ingående resetjänst själva vill klättra i värdekedjan och skapa en affär på att paketera resetjänster och exponera sitt eget varumärke direkt mot resenären.

Utifrån den begränsade mängden startade och genomförda piloter börjar trafikförvaltningen ändå se att det är möjligt att skapa efterfrågade erbjudanden och få till en förflyttning till ökat kollektivresande.

Trender

Intresse finns från andra företag att lansera tjänsten kombinerad mobilitet. Dock är det få tjänster runt om i världen som har lanserats på full bredd och fått omfattning i resande. En anledning kan vara svårigheterna att hitta den lönsamma affärsmodellen. Några leverantörer av tjänsten kombinerad mobilitet går med sitt erbjudande via företag och de anställda i företagen. Målet är att hjälpa till med företagets miljömål och för det få delfinansiering av tjänsten från företaget. En annan väg är att gå via bostadsföretag där en tjänst kan erbjudas till nyinflyttade och möjligheten användas för att få tillstånd till att bygga färre parkeringar gentemot kommunen.

Företag som Google har idag en mängd data som gör att de kan erbjuda mycket information om resealternativ när en kund söker en resväg och även info om hur kunden tar sig till t.ex. hållplatser eller när det är dags att stiga av. På flera håll i världen erbjuder de även bokningsstöd eller försäljning av biljetter till de olika delarna i en sökt resa. För företag som redan har många användare i sina register kan detta vara ett naturligt steg att erbjuda flera tjänster. I vissa fall har redan användaren gett dem tillåtelse att ha kännedom om deras resvanor och förflyttningar.

De pågående allmänna trenderna inom miljö och trängsel gör att det finns ett visst intresse från kunder för dessa tjänster. Skall en lösning bli väl mottagen

måste den erbjuda lösningar på alla kundens olika transportbehov varje gång, och skapa förtroende för att alla alternativ alltid finns tillgängliga. Detta är något som flera aktörer rapporterar om, det räcker inte med att erbjuda tillgång till bil, man måste lova tillgång till bil. Aktörerna inom el-sparkcyklar har till viss del lyckats med att ge ett efterfrågat prismässigt erbjudande genom att kostnaden för användaren är tillräckligt låg för att det skall uppfattas som prisvärt. Tillgången på fordon i centrala delar är också så god att användaren både har nära till ett fordon och att de alltid upplevs finnas tillgängliga.

Fortsatt arbete

Trafikförvaltningen fortsätter att jobba med utvärdering och lansering av de tidigare redovisade piloterna för att bidra till kärnuppdraget att försörja regionen med kollektivtrafik, ta ansvar för systemet samt att öka kollektivtrafikens andel av de motoriserade resorna.

Parallellt pågår arbete med att hålla kontakt med nya aktörer för att se om det tillkommer intressanta lösningar för ytterligare piloter.

I nuläget finns det få utvärderingar av kombinerade mobilitetstjänster som ger konkreta och tydliga slutsatser. Många tjänster testas eller är på väg att testas på olika håll i världen utifrån olika förutsättningar. Trafikförvaltningen följer upp dessa för att fånga erfarenheter och idéer för att se om det kommer fram resultat som påverkar vägval.

När några piloter som inkluderar digital återförsäljning av flera typer av SL-biljetter varit igång en tid återkommer trafikförvaltningen med en rekommendation för hur ett framtida regelverk runt detta bör utformas (enligt beslut i TN 2017-01-31).

Sara Catoni

Tf. Förvaltningschef

Jens Plambeck

Chef Strategisk utveckling