Trafikförvaltningen
Strategisk utveckling

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

TJÄNSTEUTLÅTANDE
2020-08-10

Trafiknämnden
2020-09-22, punkt 7

Ärende/Dok. id.
SL 2016-0856

Infosäk. klass
K1 (Öppen)

Rekommendation för andra parters försäljning av digitala biljetter

Ärendebeskrivning

Föreliggande ärende utgår ifrån trafiknämndens uppdrag att analysera legala, affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra biljettförsäljning via digitala ombud.

Beslutsunderlag

- Förvaltningschefens tjänsteutlåtande
- Bilaga 1 – PM digitala ombud Hannes Snellman
- Bilaga 2 – Sammanfattning legala bedömningar återförsäljare och ombud
- Bilaga 3 - Kombinerad Mobilitet – Strategisk inriktning och handlingsplan
- Bilaga 4 - Beslutsärende i Trafiknämnden 2017-01-31
- Bilaga 5 - Informationsärende i Trafiknämnden 2018-11-06
- Bilaga 6 - Informationsärende i Trafiknämnden 2019-11-25

Förslag till beslut

Förvaltningschefen föreslår att trafiknämnden beslutar följande.

1. Förvaltningschefen ges i uppdrag att ta fram ett standardavtal för digital återförsäljning med omfattning enligt redovisade förutsättningar.

Förslag och motivering

Bakgrund

Trafiknämnden beslutade i januari 2017 att inom ramen för nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent av persontransporter. Trafiknämnden uppdrog också åt trafikförvaltningen att analysera legala, affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra biljettförsäljning via digitala ombud.

Digital försäljning av biljetter för kollektivtrafik kan bidra på flera sätt till regionens mål. Pågående piloter inom kombinerad mobilitet har givit trafikförvaltningen viss kunskap om digital återförsäljning. Ytterligare piloter hade kunnat bidra med mer kunskap. Prioritering av resurser till Program Nästa biljettsystem gör det inte möjligt att genomföra fler piloter förrän i slutet av 2021.

Överväganden och motivering

Detta uppdrag har genomförts via juridiska analyser av legala förutsättningar och möjligheter. Inom uppdraget bedrivs också pilotverksamhet inom kombinerad mobilitet som har givit trafikförvaltningen viss kunskap om digital biljettförsäljning.

För att tydliggöra förutsättningar mot olika aktörer rekommenderar trafikförvaltningen att inte starta fler piloter av digital återförsäljning, utan istället ta fram ett standardavtal för digitala återförsäljare. Analyser av juridiska möjligheter och förutsättningar visar att begreppet återförsäljare är bäst lämpat. Upphandling av aktörer behöver inte hanteras om trafikförvaltningen hanterar dem som återförsäljare. Själva urvalet av företag kan istället hanteras genom att krav och villkor ställs på intresserade företag. Krav på återförsäljande företag kan vara att:

- Följa lagar och regler och vara registrerad för F-skatt.
- Sätta ett antal villkor som t.ex. startkostnad för möjlighet till teknisk integration, reglerat biljettutbud, reglerad provision samt ekonomisk garanti motsvarande en viss tids biljettförsäljning.

- Med sådan lösning kommer ansvaret för själva resan att ligga kvar hos trafikförvaltningen samt att trafikförvaltningen kan rekommendera ett maxpris för biljetten.

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 och möjlighet till återförsäljning av digitala biljetter i andra sammanhang finns förutsättningar för att ytterligare stärka innovationskraft och kundnytta.

I en digitaliserad värld ökar möjligheterna att sprida tillgång till biljetter för resande. Trafikförvaltningen ser med fördel att SL och WÅAB biljetter finns med i paketeringar och sammanhang som underlättar för resenären och därmed ge stora möjligheter att påverka de val som görs. Ett brett utbud av tjänster ställer också krav på paketering och försäljning av erbjudanden som tillfredsställer olika målgruppers behov. Med ett brett tjänsteutbud kommer behovet av teknisk och affärsmässig integration i marknaden bli av betydelse. Paketeringar kan till exempel vara inom kombinerat resande med olika transportmedel eller tillsammans med besöksnäringens erbjudanden och event.

Ekonomiska konsekvenser
Genom skapande av standardavtal finns möjligheten att intresserade företag ser förutsättningarna för framtida samarbeten. På sikt når trafikförvaltningen nya kundgrupper och därmed ökade marknadsandelar samt ökade intäkter som resultat. Den försäljningsprovision som regleras i kommande avtal bör ligga i nivå med trafikförvaltningens kostnader vid egen försäljning av biljetter.

Riskbedömning
Inga avgörande risker har identifierats avseende rekommenderat nästa steg.

- *Finansiellt* - Inga finansiella risker identifierade
- *Varumärkesmässigt* - Låga risker utifrån ett varumärkesperspektiv då trafikförvaltningen fortsatt har ansvar för resan
- *Operationellt* – Låga operationella risker då framtagandet av tekniska och ekonomiska system för biljettförsäljning via återförsäljare är planerat. Att nu skapa avtalsmässiga förutsättningar för återförsäljare underlättar planeringen inför att detta är på plats.

Konsekvenser för miljön
Ökat kollektivt resande innebär potentiellt en möjlighet till minskade vägtrafikvolymer, ökad effektivitet, mindre utsläpp och bibehållen tillgänglighet. Genom en aktiv medverkan från kollektivtrafikens sida 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.

David Lagneholm
Förvaltningschef

Jens Plambeck
Chef Strategisk utveckling

MEMORANDUM

11 juli 2017

ANGÅENDE BILJETTFÖRSÄLJNING M.M.

Vi har av Trafikförvaltningen (”**TF**”) ombetts utreda vissa frågor relaterade till TF:s försäljning av biljetter.

1 Sammanfattande rekommendation

Det är vår uppfattning att TF med hänsyn till såväl de civilrättsliga som de konkurrensrättsliga aspekterna även framledes bör strukturera försäljningen av biljetter så att de säljs av en mellanman varvid TF behåller ansvaret för resans genomförande gentemot resenären. Vi anser således att TF bör undvika en struktur där den som förmedlar biljetter till resenärer i stället för TF ansvarar gentemot resenären för brister i resans genomförande eller dylikt.

Anledningen till detta är framför allt att en ordning där biljetterna säljs av en mellanman men där TF ansvarar gentemot resenären sannolikt upplevs som den naturliga ordningen för resenärerna. Vi noterar dock även att en annan struktur sannolikt skulle kräva ett tämligen omfattande arbete för TF samt medföra en risk för oklarheter avseende ansvarsfördelningen utan att ge några egentliga fördelar för TF eller resenärerna.

Vi rekommenderar även att TF även fortsättningsvis bör använda sig av objektiva kvalitetskriterier för att välja vilka som ska förmedla biljetter för resor med trafik som TF ansvarar för, oavsett vilken kanal förmedlingen sker genom. Detta minskar risken för att TF när förvaltningen utser förmedlare av biljetter skulle riskera att bryta mot regelverket om offentlig upphandling och/eller det konkurrensrättsliga förbudet mot missbruk av dominerande ställning. Det kan även övervägas om ett så kallat auktorisationssystem ska upprättas (jfr avsnitt 4 nedan).

Slutligen anser vi även att TF i förväg bör ta fram en strategi för utseende av och samverkan med förmedlare. Detta gäller särskilt för de nya försäljningskanalerna (”digitala ombud” och samverkan tillsammans med mobilitetstjänster) där, såvitt vi känner till, TF, till skillnad från vad som gäller de fysiska ombuden, i dagsläget saknar en sådan strategi. Om TF utan objektivt godtagbara skäl tillämpar olika kriterier eller villkor gentemot olika förmedlare kan detta innebära problem.

2 Civilrättsliga aspekter

2.1 Mellanmansfrågor

2.1.1 Inledning

Vi har ombetts utreda hur förhållandet mellan TF och de som förmedlar biljetter för resor med trafik som TF ansvarar för kan karakteriseras.

En inledande observation är att flera av de rättsfigurer som aktualiseras är mindre väl anpassade för försäljning av digitala färdbevis. Det bör uppmärksammas att det finns ett samspel mellan å ena sidan frågan om hur förhållandet mellan TF och de som säljer biljetter för resor med trafik som TF ansvarar för karakteriseras och å andra sidan de konkurrensrättsliga aspekterna av detta förhållande. Det bör dock även uppmärksammas att Konkurrensverket i sitt icke-ingripandebesked (Dnr 1247/94) av den 13 mars 1996 (”**Icke-ingripandebeskedet**”) uttalade att ”SL:s *återförsäljare* säljer SL:s biljetter i *kommission*” samt att ”förhållandet mellan SL och ombuden [uppvisar] stora likheter med ett *agentförhållande*” och att Konkurrensverket då inte gick till botten med hur relationen skulle karakteriseras.

2.1.2 Kommission

En kommissionär handlar i eget namn men för huvudmannens (kommittentens) räkning.

Genom kommissionärens rättshandlande uppkommer ett rättsförhållande mellan kommissionären och tredje man. Kommittenten å andra sidan står dock utanför det avtal med tredje man som kommissionären ingår.

2.1.3 Agent

Termen ”agent” har ingen legaldefinition utan används på olika sätt i olika sammanhang.

Termen ”handelsagent” är definierad i lagen om handelsagentur (1991:351) som ”den som i en näringsverksamhet har avtalat med en annan, huvudmannen, att för dennes räkning självständigt och varaktigt verka för försäljning eller köp av varor genom att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal i dennes namn”. Med ”varor” avses i detta fall lösöre vilket innebär att förmedling av rättigheter, liksom av alla andra former av lös egendom som inte är lösöre, inte omfattas av legaldefinitionen av handelsagent.

I SOU 2016:56 anges att ”agenter” vid förmedling av paketresor ”antingen sluter avtal om köp av paketresa för huvudmannens, dvs. arrangörens, räkning eller förmedlar avtalet för huvudmannen att godkänna det” varvid en åtskillnad görs mellan agenter och ”förmedlare som endast sammanför resenären och arrangören”. Allmänna reklamationsnämnden har uttryckt sin tolkning av begreppet agent i resebyråsammanhang som att ”Enligt praxis och doktrin anses en resebyrå ha ställning av agent eller med andra ord mellanman mellan resebolaget och resenären. Om annat inte avtalats blir resebyrån således inte part i reseavtalet och ansvarar inte för eventuella brister i uppfyllandet av detta.”

2.1.4 Återförsäljare

Begreppet återförsäljare används i svensk rätt oftast för att beskriva den som köper och säljer något i eget namn och för egen räkning.

Det bör dock uppmärksammas att i lagen (1992:1672) om paketresor, som förvisso inte är tillämplig på TF:s verksamhet, definieras ”återförsäljare” som ”den som säljer eller marknadsför paketresor som organiseras av någon annan såsom arrangör” och att i det så kallade nya paketresedirektivet (EU 2015/2302) definieras ”återförsäljare” som ”en annan näringsidkare än arrangören som säljer eller erbjuder paketresor som kombinerats av en arrangör”.

2.1.5 Bedömning

På sätt som konstaterats inledningsvis så är flera av de rättsfigurer som aktualiseras mindre väl anpassade för försäljning av digitala färdbevis. Det finns, enligt vår uppfattning, ingen rättsfigur som naturligt passar in på försäljning/förmedling av digitala färdbevis (eller fysiska färdbevis för

den delen). Säljaren eller förmedlaren har dock en ställning av mellanman och förhållandet mellan TF och denne kan och får regleras i avtal mellan parterna.

2.2 Konsumenträttsliga frågor m.m.

En relaterad fråga är vilka möjligheter TF har att frånhända sig ansvaret gentemot resenärerna för hur resan genomförs.

Den viktigaste svenska regleringen på området är lagen (2015:953) om kollektivtrafikresenärers rättigheter, enligt vilken ”transportören” ansvarar gentemot resenären. I lagen definieras inte vem som utgör ”transportör” i förhållande till resenären. I den så kallade tågpassagerarförordningen[1] definieras dock ”transportör” som ”det järnvägsföretag med vilket resenären har ingått transportavtalet eller ett antal på varandra följande järnvägsföretag som enligt avtalet har skadeståndsansvar”. I fartygspassagerarförordningen[2] definieras” transportör” som ”en fysisk eller juridisk person som inte är en researrangör, resebyrå eller biljettutfärdare, och som erbjuder transporter i form av passagerartransporter eller kryssningar till allmänheten”. I busspassagerarförordningen[3] definieras ”transportör” som ”en fysisk eller juridisk person, som inte är en researrangör, en resebyrå eller en biljettutfärdare, som erbjuder allmänheten transport medelst linjetrafik eller tillfällig trafik”.

Enligt vår uppfattning är det tveksamt om TF, även om förvaltningen skulle välja en förmedlingsform som innebar att TF inte ansåg sig ha något ansvar gentemot resenärerna för resans genomförande, skulle kunna frånhända sig det regulatoriska ansvaret gentemot resenärerna.

3 Konkurrensrättsliga aspekter

3.1 Allmänt

I Icke-ingripandebeskedet fann Konkurrensverket som bekant att SL:s dåvarande standardavtal samt det förfarande som SL då tillämpade för att utse sina ombud var förenliga med den då gällande konkurrenslagen.

Det finns i vår mening inga nytillkomna omständigheter som är ägnade att förändra denna bedömning. Vi menar därför att det i enlighet med Icke- ingripandebeskedet är möjligt för SL att sätta maximipris för biljetter samt att någon skyldighet inte finns för TF att låta alla som så önskar förmedla biljetter. Detta gäller i vart fall såvitt avser biljetter som enbart avser resor med trafik som TF ansvarar för och som förmedlas på uppdrag av TF. Såvitt avser så kallade mobilitetstjänster är det mer tveksamt om det vore tillåtet, eller möjligt, för TF att föreskriva maxpriser.

Som angivits ovan i avsnitt 1 rekommenderar vi att TF tar ställning till de principiella frågorna kring maxpriser och val av förmedlare innan några större förändringar vidtas. I samband med detta vore det möjligt att kontakta Konkurrensverket för en dialog kring myndighetens uppfattning om de konkurrensrättsliga aspekterna som aktualiseras.

3.2 Maxpris

En fråga är i vilken utsträckning TF kan föreskriva maxpriser för biljetter för resor med trafik som TF ansvarar för.

---

[1] Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1371/2007 av den 23 oktober 2007 om rättigheter och skyldigheter för tågresenärer

[2] Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1177/2010 av den 24 november 2010 om passagerares rättigheter vid resor till sjöss och på inre vattenvägar och om ändring av förordning (EG) nr 2006/2004

[3] Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 181/2011 av den 16 februari 2011 om passagerares rättigheter vid busstransport och om ändring av förordning (EG) nr 2006/2004

I 2 kap. 1 § konkurrenslagen (2008:579) (”**KL**”) uppställs ett förbud mot konkurrensbegränsande avtal mellan företag. Förbudet gäller enligt 1 p. särskilt sådana avtal som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs. Det är således som utgångspunkt förbjudet att avtalsvis inskränka en återförsäljares rätt att självständigt bestämma sina försäljningspriser.

Det kan dock vara tillåtet att ange rekommenderade ca-priser eller maximipriser. Dessa rekommenderade priser måste enkelt kunna justeras, och det är inte tillåtet att rikta påtryckningsmedel mot återförsäljaren för att åstadkomma efterföljsamhet. Varken ”bestraffningar”, så som uteblivna rabatter, leveransvägran etc., eller ”belöningar”, så som rabatter, får användas i detta syfte. Leverantören får inte heller göra det praktiskt svårt att besluta om en egen individuell prissättning. Eftersom pris är en helt central konkurrensfaktor, bedöms prisreglerande avtal som regel mycket strängt, och även indirekt prisstyrning är otillåten.

SL:s standardavtal med fysiska biljettombud prövades av Konkurrensverket i Icke-ingripandebeskedet och befanns vara förenligt med de då gällande konkurrensrättsliga reglerna. I beslutet konstaterades att ombuden har att sälja SL-biljetter till de priser som SL vid var tid bestämmer, vilket medför att ombuden i praktiken har små möjligheter att använda pris- och affärsvillkor som konkurrensmedel. Ombuden var dock fria att dela sin provision med kunderna, och kunde alltså i viss mån välja att erbjuda ett lägre pris. Mot denna bakgrund fann Konkurrensverket att det faktum att SL fastställde priset för biljetterna inte utgjorde en märkbar konkurrensbegränsning.

Förhållandet mellan SL och dess ombud uppvisade enligt Konkurrensverket vidare stora likheter med ett agentförhållande. SL iklädde sig skyldigheter gentemot tredje man, och den ekonomiska risken förknippad därmed, i samband med ombudens biljettförmedling.

3.3 Val av ombud

Såvitt avser TF:s möjlighet att välja ombud så aktualiseras främst förbudet mot missbruk av dominerande ställning.

2 kap. 7 § KL uppställer ett förbud mot missbruk av dominerande ställning. Att inneha en dominerande ställning är i sig fullt tillåtet, men den får inte missbrukas till skada för konkurrens eller konsumenter.

Dominerande företag har som utgångspunkt samma rätt som andra att själva välja sina affärsförbindelser och fritt disponera över sin egendom. Det finns inga hinder för sedvanlig pris- och prestationskonkurrens, och övriga företag har inte rätt att ”åka snålskjuts” på det dominerande företagets infrastruktur eller investeringar. Det rör sig om missbruk först när det dominerande företaget tillgriper otillbörliga metoder och sätter konkurrensen ur spel.

Företag har en långtgående frihet att välja sina avtalspartners, kunder och distributionskanaler. Detta gäller även för dominerande företag. Däremot är det inte tillåtet att göra sådana urval som led i en strategi för att sätta konkurrenter ur spel.

Att inneha ett faktiskt monopol medför dock i regel en kontraheringsplikt. Monopolisten är därmed förpliktigad att tillhandahålla sina produkter på normala villkor till alla godtagbara kunder som vill köpa dem.

Som ovan konstaterat är utgångspunkten att även dominerande företag är fria att avtala eller inte avtala med vem de vill. I vissa specifika situationer där det föreligger speciella omständigheter kan en vägran att leverera emellertid utgöra missbruk. Leveransvägran kan enbart utgöra missbruk om

den avser en nödvändig nyttighet. Med detta avses en produkt eller annan resurs som är objektivt nödvändig för köparens möjlighet att konkurrera effektivt i ett senare marknadsled. För att en nyttighet ska vara nödvändig krävs att det inte finns något långsiktigt faktiskt eller potentiellt alternativ.

Kraven för vad som utgör en nödvändig nyttighet är högt ställda. Detta har bland annat klargjorts i EU-domstolens dom i mål C-418/01, IMS Health. En produkt anses enligt domen nödvändig om det inte finns produkter som kan utgöra alternativa lösningar, även om de är mindre fördelaktiga, och det föreligger tekniska, rättsliga eller ekonomiska hinder som innebär att det är omöjligt, eller åtminstone orimligt svårt, för de företag som avser att vara verksamma på den aktuella marknaden att, eventuellt i samarbete med andra aktörer, utveckla alternativa produkter. För att det ska föreligga ekonomiska hinder fordras att det åtminstone kan fastställas att det inte är ekonomiskt lönsamt att utveckla dessa produkter för en produktion av samma storlek som produktionen vid det företag som har kontroll av den föreliggande produkten.

Sammanfattningsvis ska det alltså mycket till för att en leveransvägran ska utgöra missbruk. Även en leveransvägran som i och för sig uppfyller kraven för att utgöra missbruk kan dessutom vara tillåten om det baseras på godtagbara skäl eller effektivitetsvinster. Så är fallet om leveransvägran är en förutsättning för att få tillräcklig avkastning för att utveckla verksamheten, eller om kunden inte kan eller inte vill betala i god ordning.

4 Upphandlingsrättsliga aspekter

Sedan lagen (2016:1147) om upphandling av koncessioner trädde i kraft är konsekvenserna av om en anskaffning är att beteckna som en tjänstekoncession eller inte mindre, eftersom TF:s tilldelning av tjänstekoncessioner nu liksom förvaltningens tilldelning av andra avtal omfattas av tämligen detaljerade regler om annonsering m.m.

Enligt vår uppfattning anskaffar TF en tjänst genom att ingå avtal med andra som ska sälja biljetter till resor som TF ansvarar för. Vi noterar härvid att både ”Försäljning av färdbiljetter och förmedling av paketresor” och ”Kringtjänster för landtransporter” enligt de tidigare gällande upphandlingsdirektiven och -lagarna var s.k. B-tjänster i kategori 20 (CPV-kod 63512000-1 respektive 63710000-9). Efter Sveriges implementering av de nya upphandlingsdirektiven omfattas ”Försäljning av färdbiljetter och förmedling av paketresor” samt”Kringtjänster för landtransporter”, som Upphandlingsmyndigheten träffande uttrycker det, ”fullt ut av direktiven”. Utrymmet för att med hänsyn till tjänsternas karaktär undanta TF:s ingående av ombudsavtal från upphandlingsreglernas tillämpningsområde är därför enligt vår uppfattning begränsat.

Det bör dock noteras att rättsläget på senare tid har ändrats även på andra sätt. Den 2 juni 2016 meddelade EU-domstolen sin dom i mål C-410/14, Falk Pharma. I domen, som förvisso avsåg tolkningen av det tidigare klassiska direktivet, konstaterade EU-domstolen att ”ett system med avtal … inom ramen för vilket ett offentligt organ ämnar förvärva varor på marknaden genom att, under detta systems hela giltighetstid, ingå avtal med varje ekonomisk aktör som åtar sig att leverera de berörda varorna på i förväg fastställda villkor, utan att nämnda offentliga organ därvid gör något val mellan intresserade ekonomiska aktörer och varvid de ekonomiska aktörerna ges möjlighet att ansluta sig till nämnda system under systemets hela giltighetstid” inte utgör ett ”offentligt kontrakt” i direktivets mening och att tilldelningen av avtal inom ramen för ett sådant system således inte omfattas av de detaljerade reglerna kring tilldelning av ”offentliga kontrakt”. EU-domstolen framhöll dock att det offentliga organet inom ramen för auktorisationsförfarandet ändå var skyldigt att tillämpa de grundläggande principerna.

5 Kommunalrättsliga aspekter

I egenskap av kommunal förvaltning har TF att agera inom de ramar som följer av det som brukar kallas för den kommunala kompetensen.

Enligt 2 kap. 1 § kommunallagen (1991:900) får kommuner och landsting själva ha hand om sådana angelägenheter av allmänt intresse som har anknytning till kommunens eller landstingets område eller deras medlemmar och som inte skall handhas enbart av staten, en annan kommun, ett annat landsting eller någon annan. Bestämmelsen är ett uttryck för den så kallade lokaliseringsprincipen. Lokaliseringsprincipen hindrar inte kommuner eller landsting från att vidta åtgärder även utanför sitt geografiska område om kommunen eller landstinget kan visa att den förväntade nyttan för kommunen eller dess medlemmar är proportionerlig med hänsyn till kostnaden för åtgärden.

Enligt 2 kap. 7 § kommunallagen får ett landsting driva näringsverksamhet, om den drivs utan vinstsyfte och går ut på att tillhandahålla allmännyttiga anläggningar eller tjänster åt medlemmarna i kommunen eller landstinget. Enligt 8 kap. 3 b-c §§ kommunallagen får kommuner och landsting ta ut avgifter för tjänster och nyttigheter som de tillhandahåller men sådana avgifter får inte vara högre avgifter än kostnaderna för de tjänster eller nyttigheter som kommunen eller landstinget tillhandahåller (självkostnaden).

Enligt 3 kap. 3 § lagen (2009:47) om vissa kommunala befogenheter får kommunala aktiebolag får ingå avtal med regionala kollektivtrafikmyndigheter om att utföra lokal och regional linjetrafik med buss samt motsvarande trafik med tåg, tunnelbana eller spårvagn. Enligt 1 kap. 2 § samma lag behöver det kommunala aktiebolaget vid ingåendet av sådana avtal inte tillämpa lokaliseringsprincipen. Enligt 1 kap. 3 § lagen om vissa kommunala befogenheter ska sådan verksamhet bedrivas på affärsmässiga grunder och enligt 3 kap. 5 § ska den särredovisas.

TF:s behörighet begränsas även av lagen (2010:1065) om kollektivtrafik. Enligt 2 kap. 1 § samt 2 kap. 2 § i lagen om kollektivtrafik ansvarar SLL ensamt för den regionala kollektivtrafiken i Stockholms län samt är regional kollektivtrafikmyndighet i Stockholms län. SLL:s behörighet att i egenskap av regional kollektivtrafikmyndighet fatta beslut om allmän trafikplikt samt ingå avtal om allmän trafik enbart får avse regional kollektivtrafik, dvs. kollektivtrafik som *antingen* äger rum inom ett län *eller* som sträcker sig över flera län men som med avseende på trafikutbudet huvudsakligen är ägnad att tillgodose resenärernas behov av arbetspendling eller annat vardagsresande och som med hänsyn till sitt faktiska nyttjande tillgodoser ett sådant behov.

6 Statsstödsrättsliga aspekter

Vi har inte identifierat några omedelbara statsstödsrättsliga frågor som aktualiseras i detta sammanhang och vi bedömer det inte som sannolikt att någon skulle agera på statsstödsrättslig grund i denna fråga.

Vi rekommenderar dock att TF beräknar ersättningen till förmedlarna av biljetter på objektiva grunder och så att någon överkompensation inte sker. Detta blir särskilt viktigt om TF inte använder sig av ett konkurrensutsatt förfarande för att utse förmedlarna.

7 Mobilitetstjänster

Vid TF:s medverkan i så kallade mobilitetstjänster blir det av praktiska skäl svårare för TF att föreskriva maxpriser för hela tjänsten. Eftersom detta skulle innebära att TF även angav maxpriser för de andra komponenterna som ingår i tjänsten finns det dessutom enligt vår uppfattning en risk för att ett sådant agerande från TF:s sida skulle vara otillåtet på konkurrensrättslig grund.

Däremot bör det enligt vår uppfattning inte finnas någon skyldighet för TF att medverka i samtliga mobilitetstjänster utan det bör vara tillåtet för TF att, på objektiva grunder, göra ett urval om förvaltningen så önskar.

I enlighet med vad vi angivit ovan rekommenderar vi att TF fastställer riktlinjer eller principer för sitt eventuella medverkande i mobilitetstjänster innan förvaltningen beslutar sig för att delta i någon mobilitetstjänst.

Vi rekommenderar även att TF, om inte objektiva skäl motiverar något annat, tillämpar samma villkor för sitt deltagande i alla mobilitetstjänster.

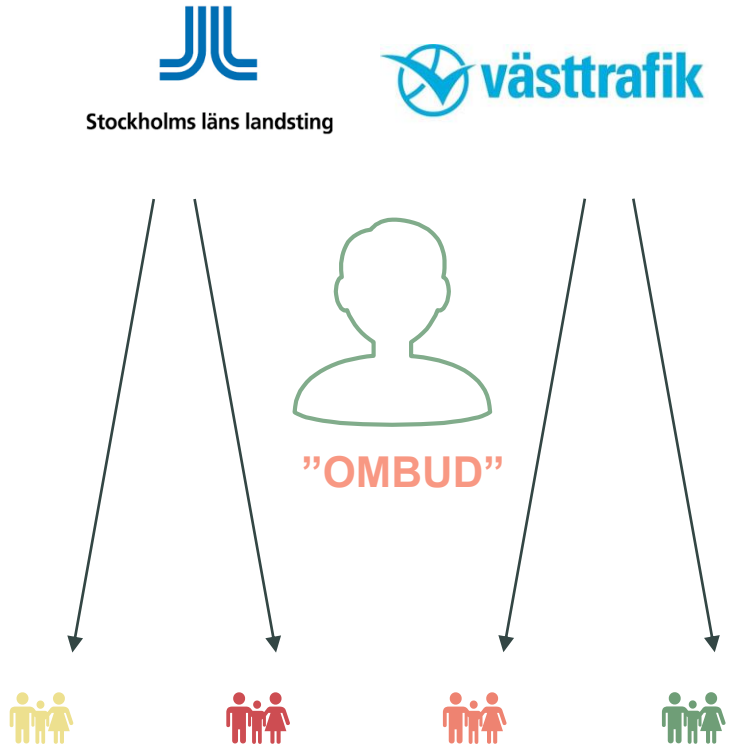
BILJETTFÖRSÄLJNING GENOM TREDJE PART INOM RAMEN FÖR SAMTRAFIKENS MOBILITETS-TJÄNST

ÅTERFÖRSÄLJARE ELLER ”OMBUD”?

MORRIS LAW
9 augusti 2017

VEM HAR AVTALET MED KUND?





ÖVERSIKTLIG GENOMGÅNG AV MELLANMANSBEGREPPET

KOMMISSION

En kommissionär handlar i eget namn men för huvudmannens (kommittentens) räkning.

ÅTERFÖRSÄLJARE

Begreppet återförsäljare används i svensk rätt oftast för att beskriva den som köper och säljer något i eget namn och för egen räkning.

I lagen (1992:1672) om paketresor definieras ”återförsäljare” som ”den som säljer eller marknadsför paketresor som organiseras av någon annan såsom arrangör” och att i det så kallade nya paketresedirektivet (EU 2015/2302) definieras ”återförsäljare” som ”en annan näringsidkare än arrangören som säljer eller erbjuder paketresor som kombinerats av en arrangör”. Normalt är denna lag inte tillämplig på de relationer som är aktuella i den situation som nu är aktuell.

ÖVERSIKTLIG GENOMGÅNG AV MELLANMANSBEGREPPET

AGENT

Lagen om handelsagentur (1991:351): ”den som i en näringsverksamhet har avtalat med en annan, huvudmannen, att för dennes räkning självständigt och varaktigt verka för försäljning eller köp av varor genom att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal i dennes namn”. Lagen är inte tillämplig vid förmedling av tjänster.

SOU 2016:56 anges att ”agenter” vid förmedling av paketresor ”antingen sluter avtal om köp av paketresa för huvudmannens, dvs. arrangörens, räkning eller förmedlar avtalet för huvudmannen att godkänna det” varvid en åtskillnad görs mellan agenter och ”förmedlare som endast sammanför resenären och arrangören”.

MELLANMANSRELATIONEN –
HANNES SNELLMAN

MELLANMANSRELATIONEN VID BILJETTFÖRSÄLJNING - AVTALSFÖRHÅLLANDE

- ”Det finns, enligt vår uppfattning, ingen rättsfigur som naturligt passar in på försäljning/förmedling av digitala färdbevis (eller fysiska färdbevis för den delen). Säljaren eller förmedlaren har dock en ställning av mellanman och förhållandet mellan TF och denne kan och får regleras i avtal mellan parterna.” (*Morris not:Tolkar detta som att det är samma förhållande som Delphi avser med ”fullmaktsförhållande”, se nedan bild 7*)

- TF bör använda objektiva kvalitetskriterier för att välja vilka som ska förmedla biljetter för resor med trafik som TF ansvarar för, oavsett vilken kanal förmedlingen sker genom.

ANSVAR

- Försäljningen av biljetter bör struktureras så att de säljs av en mellanman varvid TF behåller ansvaret för resans genomförande gentemot resenären. Undvik en struktur där den som förmedlar biljetter till resenärer istället för TF ansvarar gentemot resenären för brister i resans genomförande e.dyl.

- ”Tveksamt om TF, även om förvaltningen skulle välja en förmedlingsform som innebar att TF inte ansåg sig ha något ansvar gentemot resenärerna för resans genomförande, skulle kunna frånhända sig det regulatoriska ansvaret gentemot resenärerna.”

MELLANMANSRELATIONEN – LINDAHL

MELLANMANSRELATIONEN VID BILJETTFÖRSÄLJNING

Alt. 1 - OMBUD

- ”Avtalet görs mellan VT och kund direkt. Ombud utför en tjänst för VT och får betalt för detta.”

Alt. 2 - ÅTERFÖRSÄLJARE

- ”Återförsäljare har avtalet med kund. Inte VT. VT kan påverka hur avtalet mellan Å och kund ser ut (sätta vissa krav).”
- Möjligt att ställa kvalificeringskrav i avtalet med återförsäljarna (ekonomiska, driva hållbart resande etc etc..). Bör lägga in i avtalet möjligheten till att skärpa kraven längre fram för nya återförsäljare. Då måste vi motivera varför vi vill lägga till nya krav. (Ex. option på att tillföra villkoren x och y. ”Vi förbehåller oss rätten att lägga till det här… senare i avtalet” för att …..). Om vi hela tiden har en motivering VARFÖR vi gör dessa val så kommer det att fungera.

MELLANMANSRELATIONEN – DELPHI

MELLANMANSRELATIONEN VID BILJETTFÖRSÄLJNING - FULLMAKTSFÖRHÅLLANDE

- ”Den mellanmansroll ett biljettombud eller en resebyrå har faller inte in under något av de särreglerade mellanmansförhållanden som finns i svensk rätt. Bedömningen av förhållandet mellan trafikföretag och återförsäljare får istället grundas på grundläggande avtalsrättsliga regler och principer om fullmaktsförhållanden. […] Från ett civilrättsligt perspektiv är relationen mellan trafikföretag och biljettförsäljare närmast att betecknas som ett fullmaktsförhållande (i vissa fall i flera led).” (*Morris not:Tolkar detta som att det är samma förhållande som Hannes Snellman avser med att förhållandet kan regleras i avtal, se ovan bild 5*)

- Innehållet i avtalen mellan trafikföretagen och biljettombuden som blir avgörande för frågan om prissättning. Prisstyrningar är dock endast tillåtna om det är förenligt med konkurrensreglerna. Se nedan.

PRISSTYRNING -
HANNES SNELLMAN

FÖRSÄLJNING VIA MELLANMAN

”Såvitt avser så kallade mobilitetstjänster är det mer tveksamt om det vore tillåtet, eller möjligt, för TF att föreskriva maxpriser. […]. Det kan dock vara tillåtet att ange rekommenderade ca-priser eller maximipriser.”

PRISSTYRNING - LINDAHL

FÖRSÄLJNING VIA ÅTERFÖRSÄLJARE

- Inte kommenterat

FÖRSÄLJNING VIA OMBUD

- Inte kommenterat

PRISSTYRNING - DELPHI

FÖRSÄLJNING VIA ÅTERFÖRSÄLJARE

- Inte tillåtet att styra återförsäljarens priser till slutkund genom fasta priser eller minimipriser
- Som regel tillåtet att ange rekommenderade ca-priser eller maximipriser under vissa förutsättningar.
- Motsvarande bedömning gäller om relationen utgörs av ett fullmaktsförhållande och inte ett återförsäljarförhållande.
- MEN: ”inte tillåtet för Samtrafiken att agera för att försöka få till stånd att alla återförsäljare håller sig till rekommenderade ca-priser eller maximipriser eftersom detta skulle innebära en otillåten horisontell samordning, dvs. en prissamordning konkurrenter emellan (eftersom många av partnerföretagen konkurrerar med varandra), vilket ses som en allvarlig konkurrensbegränsning.”

FÖRSÄLJNING VIA OSJÄLVSTÄNDIG AGENT

- Inte tillåtet trafikföretagen att självständigt eller via Samtrafiken ingå avtal genom osjälvständig agent för att styra biljettkanalernas prissättning (EU-praxis)

UPPHANDLINGSSKYLDIGHET

FÖRSÄLJNING VIA ÅTERFÖRSÄLJARE

- **LINDAHL**: Eftersom återförsäljaren inte får betalt av VT = ingen upphandlingsplikt. VIKTIGT INGA pengar mellan VT och Å annars måste vi upphandla.
- **DELPHI**: Inte kommenterat
- **HS**: Inte kommenterat

FÖRSÄLJNING VIA OMBUD

- **LINDAHL**: Upphandlingsskyldigt sedan januari 2017. (Tjänstekoncession)
- **DELPHI**: Inte kommenterat
- **HS**: ”Utrymmet för att med hänsyn till tjänsternas karaktär undanta TF:s ingående av ombudsavtal från upphandlingsreglernas tillämpningsområde är […] enligt vår uppfattning begränsat.”

FRÅGOR ATT KLARLÄGGA

MELLANMANSROLLEN

- Fullmakts-/avtalsförhållande och inte rent ”återförsäljarförhållande”?

Osäkert hur Lindahl ser på detta. Sannolikt endast betydelse för ansvarsfrågan, se nedan.

ANSVAR

- Trafikföretaget/producenten som har slutliga ansvaret mot kund?

Osäkert hur Lindahl ser på detta och ev. betydelsen för upphandlingsfrågan.

PRISSTYRNING

- Möjligt att sätta ca-priser eller maximipriser?

Inte möjligt genom reglering från Samtrafiken enligt Delphi. Eventuellt möjligt enligt Hannes Snellman.

UPPHANDLINGSSKYLDIGHET

- Kan mellanmanstjänster användas utan upphandling?

Tveksamt enligt Hannes Snellman. Ja, om återförsäljaren inte får betalt, enligt Lindahl.

Trafikförvaltningen
STOCKHOLMS LÄNS LANDSTING

Strategisk Utveckling
Affärsutveckling

Handläggare
Karolina Pamp Sandgren
08-686 1576
karolina.pamp-sandgren@sll.se

RAPPORT
2017-01-09

Ärende
SL-2016-0856

Infosäkerhetsklass
K1 (Öppen)

Kombinerad mobilitet

Strategisk inriktning och handlingsplan

Innehållsförteckning

1 Sammanfattning och rekommendation 4
2 Inledning och bakgrund 5
3 Ärendebeskrivning 5
4 En omvärld i förändring 5
4.1 Allt blir digitalt 6
4.2 Förändrade värderingar och livsstilar 6
4.3 Ett förändrat resande 7
4.4 Regional tillväxt skapar utmaningar 7
4.5 En komplex marknad i förändring 8
5 Omvärldsutblick 9
5.1 Pågående initiativ 10
5.2 Test med att abonnera på mobilitet i Göteborg 11
5.3 Mål om att öka kombinationsresor i Frankrike 12
5.4 Lanserad mobilitetstjänst i Hannover 12
5.5 MaaS Global i Helsingfors 12
6 Pågående forskning 13
7 Trafikförvaltningens övergripande mål 14
7.1 Kombinerad mobilitet stödjer landstingets mål 15
7.2 Drivkrafter för tjänsteutveckling och innovation 16
7.3 Kollektivtrafikens medverkan av betydelse 17
8 Värdeskapande i en ny kontext 17
8.1 Positioneringsmodell 18
8.2 Legala förutsättningar 19
8.3 Graden av involvering 20
9 Rekommendation av inriktning och konsekvenser 21
9.1 Ekonomiska konsekvenser 21
9.2 Konsekvenser för miljön 22
9.3 Sociala konsekvenser 23

10 Fortsatt arbete.....23
11 Källförteckning.....25

1 Sammanfattning och rekommendation

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 utgångspunkt 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. Det finns en tydlig ansats i det strategiska ramverket för ett brett mobilitetsperspektiv och att underlätta kundens hela resa – ”dörr till dörr”.

Trafikförvaltningen har under 2016 börjat utreda möjligheterna och förutsättningarna för trafikförvaltningen till att bidra till utvecklingen av kombinerad mobilitet. Rekommendationen är att inom ramen för vårt nuvarande uppdrag som kollektivtrafikmyndighet möjliggöra kombinerande mobilitetstjänster i en roll som producent.

Under 2017 rekommenderar vi att trafikförvaltningen tillsammans med utvalda samarbetspartners initierar eller bidrar till pilot mot privat-och företagskunder för ökad kunskapen kring kundbehov, nyttor, målgrupper, paketeringar, affärsmodeller etc.

För att påbörja möjliggörandet och ta ett första steg rekommenderar vi att tillgängliggöra utvalt biljettsortiment genom länkning till egen kanal för försäljning för att sedan analysera affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra försäljning via digitala ombud. Efter avslutad analys kring förutsättningar/konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt utgående från initialt inhämtade lärdomar från piloter återkommer trafikförvaltningen till trafiknämnden med förslag på genomförandebeslut.

Trafikförvaltningens ambition är att främja hållbara och kundanpassade mobilitetslösningar där vi tar en position som producent i framtid av kombinerade mobilitetstjänster.

2 Inledning och bakgrund

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.

3 Ärendebeskrivning

Trafikförvaltningen har under 2016 börjat utreda möjligheterna och förutsättningarna för trafikförvaltningen till att bidra till utvecklingen av kombinerad mobilitet.

Kombinerad Mobilitet eller Mobility as a Service(MaaS) är begrepp som används allt mer och där paketeringen är i fokus. Utgångspunkt är att mobilitet är något som kan köpas som en sammanhängande tjänst. Kombinerad mobilitet innehåller flera transportslag, exempelvis dagens kollektivtrafik, bilpool, cykelpool, hyrbil, taxi med mera.

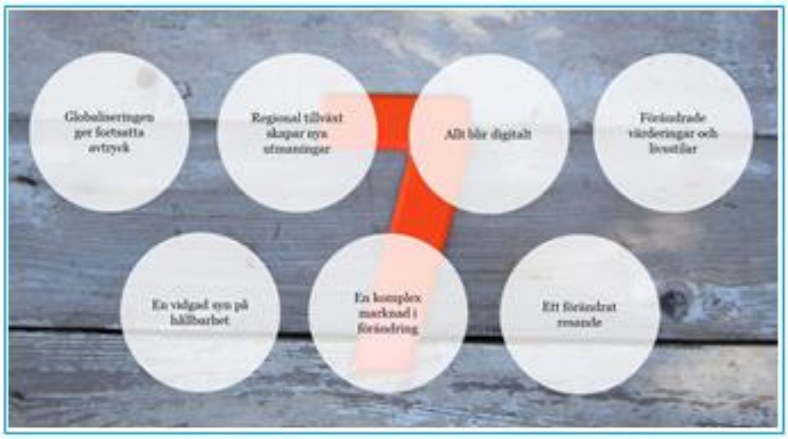
Syftet med trafikförvaltningens uppdrag är att identifiera kundvärden, relevanta åtgärder och affärsmöjligheter utifrån ett mobilitetsperspektiv samt föreslå en strategisk inriktning, roll och långsiktig ”roadmap”. Målet är att säkerställa en tydlig och internt förankrad handlingsplan för det fortsatta arbetet inom mobilitetsområdet.

Strategisk utveckling (AU) leder uppdraget i nära samarbete med berörda sektioner inom strategisk utveckling, trafikavdelningen samt i samverkan med Tillväxt- och regionplaneförvaltningen (TRF).

4 En omvärld i förändring

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, som har möjliggjort en ny typ av realtidsresande, förändrade värderingar och livsstilar där delningsekonomin är på framfart och ett förändrat resande där ett allt större fokus syns på hela resan.



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

4.1 Allt blir digitalt

Med digitaliseringen rör vi oss hela tiden mer och mer mot ett realtidssamhälle och det kommer att ställa stora krav på kollektivtrafiken. Det har sedan länge gått att få realtidsinformation om avgångar, men resenärer idag och än mer framöver, kommer att förvänta sig individualiserad trafikinformation, sömlösa tjänster och efterfrågan på flexibla betalningslösningar som kan skötas via mobiltelefonen kommer att vara en hygienfaktor.

4.2 Förändrade värderingar och livsstilar

Människors individuella värderingar och livsstilar kommer i framtiden få en allt större påverkan på hur samhället utformas. Detta kommer att gälla allt från boende, vård, skola till konsumtion och givetvis även hur vi väljer att resa. För kollektivtrafiken blir detta en särskild utmaning eftersom det är en tjänst som i grund och botten inte alls är individanpassad och det kommer heller inte vara rimligt att anta att det ska finnas möjlighet till skräddarsydda fordon, linjedragningar eller tabeller. Däremot inte sagt att det inte går att ta fram andra individanpassade lösningar. Trafikinformation är en central del av den

kollektiva resan och med dagens digitala förutsättningar finns det goda möjligheter att skapa skräddarsydd information till resenärerna i kanaler som passar dem. Utveckling av nya sätt att för resenärer att köpa sin biljett på och som går att anpassa efter individuella preferenser kommer också att efterfrågas mer. Samtidigt kommer det vara viktigt att kollektivtrafiken upplevs som enkel och intuitiv då det kommer att finnas begränsat med tid och tålamod för komplexa system.

4.3 Ett förändrat resande

Delad mobilitet i sig inget nytt fenomen, men de senaste årens snabba utveckling av digital teknik har möjliggjort fordonsdelning och samåkning i större skala och mellan människor som inte känner varandra. Även finanskrisen och förändrade konsumtionsmönster har internationellt sett varit viktiga drivkrafter för den delade mobiliteten, liksom för delningsekonomin i stort.

Många städer i Europa befinner sig mitt i en transportrevolution. Privatbilen börjar förlora positionen som det dominerande transportmedlet i urbana miljöer, bilen börjar helt enkelt bli omodern. Det som en gång var den viktigaste prylen och identitetsmarkören har blivit en belastning. Den passar inte en flexibel uppkopplad modern livsstil. Framför allt unga människor verkar undra varför de ska behöva ta körkort eller ha egen bil. Vem vill behöva tänka på försäkringar, reparationer, besiktning, däckbyte, tankning och parkering, när man kan beställa en resa när man behöver den?

Trenden speglas även i statistiken: I USA har andelen 19-åringar med körkort gått ner från 87 procent år 1983 till 69 procent år 2014. Samma trend är dokumenterad i Norge, Storbritannien, Tyskland och Frankrike, färre ungdomar tar körkort och de gör det vid högre ålder. I Sverige har andelen 18–29 åringar med körkort gått ner med 0,5–0,9 procent per år, beroende på åldersgrupp. På lång sikt är det en stor förändring.

4.4 Regional tillväxt skapar utmaningar

Att människor söker sig till samma plats som andra är inget nytt fenomen, men urbaniseringens effekter blir allt tydligare. En ökad trängsel i vägnätet och kollektivtrafiksystemen samt en allt större bostadsbrist kommer att ställa stora krav på Stockholmsregionens utveckling.

Under de senaste tvåhundra åren har Stockholms län ökat sin andel av Sveriges befolkning från cirka 7 procent till 22 procent och befolkningen fortsätter att öka mycket snabbt. År 2050 beräknas Stockholms län ha 3 102 000 invånare. Utvecklingen drivs på av flera faktorer som inflyttning från övriga Sverige, invandring, ökad livslängd och ett positivt födelseöverskott.

En flitigt använd metafor är att Stockholm växer med två SL-bussar om dagen, det vill säga att Stockholms befolkning ökar med lika många varje dag som det ryms i två bussar. En fortsatt växande region kommer också att ställa krav på fortsatta utbyggnader av infrastrukturen. Även kapacitetsförbättring i befintlig infrastruktur kommer bli viktig i form av fordonens utformning, styrsystem som möjliggör en ökad turtäthet samt plattformsdörrar som möjliggör att fler resenärer kan vistas på perrongerna samtidigt. Att Stockholm växer sig större med en ständigt ökande mängd befolkning kommer att leda till en ökad trängselproblematik. Detta gäller dels på vägarna, där bussar trängs tillsammans med bilar, dels ombord på fordonen.

Att fler resor kommer att behöva göras med kollektivtrafik kommer att medföra såväl möjligheter som utmaningar. Möjligheter att intäkter kan ökas och ett mer hållbart resande kan uppnås, utmaningar då kostsamma kapacitetsökningar kan bli nödvändiga för att klara ökade resandeströmmar.

4.5 En komplex marknad i förändring

Kollektivtrafiken verkar på en komplex marknad som styrs av såväl politiska som marknadsmässiga krafter. Trenden visar på en alltmer turbulent utveckling vad gäller såväl politiskt styre, finansieringsformer som nya ekonomiska utmaningar.

Diskussionen om kostnadsutvecklingen i kollektivtrafiken samt hur framtida investeringar ska finansieras är ständigt aktuell och kommer att fortsätta vara det. Kostnaderna för kollektivtrafiken fortsätter att öka utan att resandet hänger med. Statistik från 2014 och visar att resandet inte ökar i den takt som behövs för att nå det fördubblingsmål som man kommit överens om i branschen.

Det kan bli så att annan typ av kommersiell kollektivtrafik blir vanligare och det då handlar om kollektivtrafik som en förlängning av något annat. I USA har Google varit en föregångare med att skapa specialanpassad kollektivtrafik för sina anställda och i Stockholm finns bland annat Scaniabussen som möjliggör en enkel resa för Scaniaanställda som bor i Stockholm men arbetar på kontoret i Södertälje. Även IKEA har satsat på kollektivtrafik för sina kunder där särskilda bussar ska göra det enkelt att ta sig till och från varuhusen. Bolaget

Humlegården Fastigheter i Stockholm erbjuder i sin tur en kostnadsfri resa med elbuss under rusningstrafik från deras fastigheter i Hagalund till S:t Eriksplan och Karlberg.



Flygbussarna har under hösten lanserat ett nytt koncept, Flygbussarna Door To Gate. Tjänsten innebär att 30 minibussar (plats för nio passagerare) kör helt anropsstyrt mellan Arlanda och valfria adresser i Storstockholm.

Sannolikt är att fler nischade initiativ kommer att dyka upp och få bärighet, det är inte en omöjlighet att vi får se ett paradigmskifte inom kollektivtrafiken i takt med utvecklingen att nya digitala tjänster och system utvecklas.

När de kommersiella aktörerna blir fler i framtiden kan detta få flera konsekvenser. Troligtvis kommer det att gagna resenärer som bor i stråk där det är attraktivt att bedriva kollektivtrafik, det vill säga där resenärsunderlaget är stort, medan det kommer att vara negativt för de som bor mer avsides. Risk finns också att systemet blir mer fragmenterat och svårt att överblicka för resenärerna om inte ett gemensamt biljett- och trafikinformationssystem utvecklas som omhändertar samtliga aktörer.

5 Omvärldsutblick

Begreppet kombinationsresor har förekommit under en ganska lång tid inom kollektivtrafiken. Med hjälp av infartsparkeringar har resenärer kunnat kombinera bil med kollektivtrafik, och tack vare cykelparkeringar eller

möjligheter att ta med cykeln ombord på fordonen, har resenärer kunnat använda cykeln som en del av sin kollektivtrafikresa.

Den nya trenden kring mobilitet handlar framförallt om paketeringen där fokus nu ligger på att kunna lösa resenärens hela resa via en sammanhållen tjänst.

Det pågår ett flertal initiativ från såväl privata som offentliga aktörer inom detta område. Det rör sig om kollektivtrafikoperatörer men även från bilbranschen och systemutvecklingsföretag med fokus på trafikinformation.

Enligt en undersökning från den europeiska branschorganisationen UITP så säger 84 av 86 kollektivtrafikoperatörer att de ser kombinerad mobilitet som en framtida möjlighet. UITP har utöver detta också publicerat ett policydokument där det slås fast att högkvalitativ kollektivtrafik tillsammans med en bredare sammansättning av olika mobilitetstjänster bör vara vägen att gå för att minska bilberoendet i städerna.

5.1 Pågående initiativ

Många städer har pågående eller planerar initiativ för kombinerad mobilitet, att koppla ihop t ex taxi, bilpool och cykelpool med kollektivtrafiken.



Movia och Köpenhamns stad har under hösten skickat ut en förfrågan angående en tänkt kombinerad mobilitetstjänst. Movia och Köpenhamns stad bjuder in till en öppen dialog med marknaden kring roller och innehåll.

Ruter i Oslo utreder vilket strategiskt ställningstagande de ska ta för att förflytta sig från kollektivtrafik till mobilitet. Även de har bjudit in marknaden för att diskutera olika roller och positioner.

I Sverige har regeringskansliet skapat en bred samverkansgrupp som handlar om nästa generationstransporter och tjänster. Mobilitet som tjänst i stor skala en av fyra identifierade åtgärder. Projektet ska fokusera på att skapa ett möjliggörande ekosystem för att dessa tjänster ska kunna växa fram.

Västtrafik har under 2016 genomfört en RFI (Request For Information) som underlag till en planerad upphandling i form av tjänstekoncession. Utgångspunkten var att Västtrafik sökte en aktör som skulle tillhandahålla en kombinerad mobilitetstjänst i Västra Götaland, vilket inkluderar själva tjänsten, kundgränssnittet, en teknisk plattform, avtal med andra producenter och vad som krävs för att agera säljande part (ex. kundsupport). Efter genomförd RFI har dock Västtrafik meddelat (november 2016) att de inte kommer gå vidare med en upphandling. Som motiv har bland annat angetts att det är för få aktörer som är villiga att ta den risk som en tjänstekoncession innebär, på de villkor som Västtrafik önskat.

I nuläget finns det få utvärderingar av kombinerade mobilitetstjänster, det är i sin linda. Många av tjänster testas nu på olika håll i världen och de finns ett fåtal empiriska fall att utvärdera.

5.2 Test med att abonnera på mobilitet i Göteborg

En pionjär är företaget UbiGo som under 2013-2014 drev en pilot, Go:Smart i Göteborg. Projektet delfinansierades av kollektivtrafiknämnden och var ett samarbete mellan Vinnova, Chalmers, Göteborgs stad, Västtrafik, Volvo, Tyréns, Lindholmen science park med flera.

UbiGo samlar kollektivtrafik, bilpool, hyrbil, taxi och cykelpool i ett abonnemang som alla i hushållet kan använda via en app i mobilen. Under ett halvår under försökstiden så prenumererade 70 betalande hushåll i Göteborg på UbiGo, en tjänst för vardagsresor.

Tjänsten har ett fokus på resenären och genom att erbjuda ett bundlat biljettpaket där hushåll utgör grunden, kan man som familj både komma upp i volym i sitt resande och samtidigt vara flexibel genom olika typer av färdsätt.

Enligt den utvärdering som Chalmers tekniska högskola genomförde var hushållen som testade tjänsten väldigt positiva. Inget av hushållen hoppade av testet och 80 procent ville fortsätta använda tjänsten, framförallt för att den gjorde vardagsresandet enklare.

5.3 Mål om att öka kombinationsresor i Frankrike

Enligt SNCF i Frankrike utnyttjar minst 15 procent av den franska befolkningen minst tre transportslag, inklusive kollektivtrafik, på regelbunden basis.

Till 2030 vill SNCF öka denna andel till 30 procent och tänker göra så delvis genom lanseringen av IDPass, som är ett integrerat system som tillhandahåller SNCF:s järnvägstjänster men också cykeldelning, bildelning och lokal trafikinformation. Tjänsten kommer att lanseras i 15 städer, bland annat Paris, Lyon och Marseilles.

5.4 Lanserad mobilitetstjänst i Hannover

I Hannover lanserades våren 2016 en tjänst för kombinerad mobilitet som består av registrering, planering, bokning och fakturering av flera transportslag såsom kollektivtrafik, taxi, samåkningstjänster med mera. Kunderna skräddarsyr sina transporter, boka sina resor, får information om restider i realtid och faktureras sedan en gång i månaden.

5.5 MaaS Global i Helsingfors

Kollektivmyndigheten i Helsingfors (HSL) och det finska företaget MaaS Global erbjuder sedan i november en app för kombinerad mobilitet, tjänsten heter Whim. För 249 euro i månaden kan resenärer köpa sig en mycket stor flexibilitet när det gäller sina resor. Grundprincipen är att erbjuda resenärerna ett val av trafikmedel efter vad som för tillfället passar bäst.

I månadsavgiften ingår obegränsat resande med HSL:s bussar, t-bana, tåg, spårvagnar och färjor. Dessutom får resenären 5 000 ”Whim-poäng”. Poängen kan användas för taxiresor (i snitt åtta resor à tio kilometer) och till att hyra bil

under två dagar. Eller så kan man använda det mesta av poängen för att hyra bil under fyra dagar i anslutning till ett veckoslut.

Helsingforsregionen är först i världen med den här lösningen, men MaaS Global förhandlar med ett tjugotal storstadsområden i ett antal länder för en global lansering.

6 Pågående forskning

En kombination av marknads- och forskningsinitiativ driver utvecklingen framåt.

I Stockholm har forskningsstiftelsen Mistra valt att ge 40 miljoner kronor till forskningsprogrammet SAMS, ett Kungliga tekniska högskolan- och -Statens väg- och transportforskningsinstitut lett konsortium i nära samverkan med Stockholms stad, en stark företagsgrupp och flera forsknings- och samhällspartners. Programmets genomgripande tema är att utforska och vidareutveckla mobilitetstjänster som till exempel kan göra det mer attraktivt att resa utan egen bil och skapa ett effektivare utnyttjande av befintlig infrastruktur.

Inom ramen för K2, som är Sveriges nationella centrum för forskning och utbildning om kollektivtrafik, drivs sedan årsskiftet projektet IRIMS – Institutionella Ramverk för Integrerade Mobilitetstjänster i framtidens Städer. Projektet syftar till att bygga kunskap om hur befintliga institutionella ramverk kan förändras för att möjliggöra nya, integrerade mobilitetstjänster med förmåga att bidra till en omställning för ökat hållbart resande i framtidens städer.

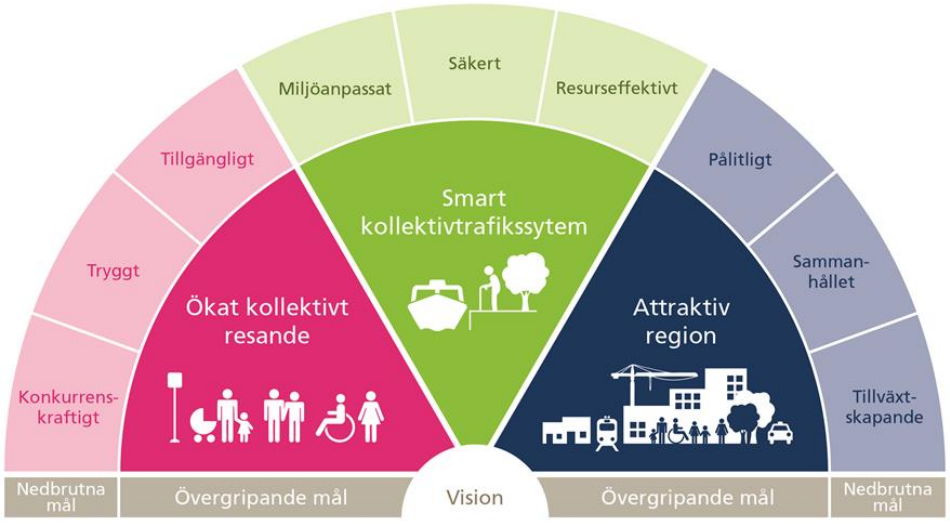
Nya, smarta och kombinerade mobilitetslösningar för tjänsteresor kan göra det enklare för organisationer att bidra till det hållbara resandet. Detta är utgångspunkten för ett nytt K2-projekt som idag beviljats 4,76 miljoner kronor i stöd från Vinnova. Projektet kommer att bidra till ny kunskap om smarta sätt att påverka såväl de enskilda tjänsteresenärernas som organisationernas beteenden.

En rad internationella forskningsinitiativ pågår, många i Europa men även internationellt. Det är att konstatera att ämnet är högintressant och det finns mycket att bevaka.

7 Trafikförvaltningens övergripande mål

Trafikförvaltningens vision och långsiktiga mål fastställs i det regionala trafikförsörjningsprogrammet. Det bygger på nationella transportpolitiska mål samt regionala och lokala mål inom samhällsbyggnadsområdet: den regionala utvecklingsplanen RUFS 2010, landstingets miljömål, strategiska dokument för kollektivtrafiken och kommunala översiktsplaner.

Trafikförvaltningens vision är attraktiv kollektivtrafik i ett hållbart transportsystem bidrar till att Stockholm är Europas mest attraktiva storstadsregion.

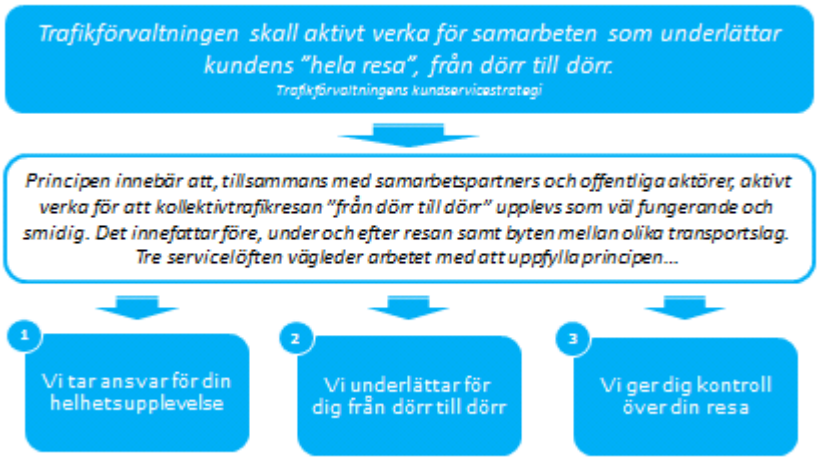


Figur 1. Förslag till långsiktiga mål för Stockholms läns kollektivtrafik (Regionala trafikförsörjningsprogrammet 2030).

De övergripande målen beskriver vad som vad ska kännetecknа Stockholms kollektivtrafik år 2030. Måltalen pekar också ut vilka aktörer som bidrar till att målen nås. Att få fler att välja kollektivtrafik istället för egen bil är ett exempel på en uppgift där flera av länets aktörer behöver hjälpas åt.

7.1 Kundservicestrategin

I trafikförvaltningens kundservicestrategi står det att trafikförvaltningen skall aktivt verka för samarbeten som underlättar kundens ”hela resa”, från dörr till dörr. Principen innebär att, tillsammans med samarbetspartners och offentliga aktörer, aktivt verka för att kollektivtrafikresan ”från dörr till dörr” upplevs som väl fungerande och smidig. Det innefattar före, under och efter resan samt byten mellan olika transportslag.



7.2 Kombinerad mobilitet stödjer landstingets mål

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.



7.3 Drivkrafter för tjänsteutveckling och innovation

Det är tydligt hur viktig mångfalden av data är för att stimulera kreativitet och innovation; med mer tillgänglig data ökar möjligheterna till nytta för resenärer och för trafikförvaltningen. Detta gäller båda kommersiella och ickekommersiella initiativ.

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.

Trafikförvaltningen ska därför aktivt arbeta för att uppmuntra användningen av sina data och hjälpa utvecklare att förstå hur användandet kan skapa värde för dem. Innovation av digitala tjänster möjliggörs genom att tillgängliggöra data i format som är läsbara av maskiner, bl.a. i form av öppna API:er och genom att dessa är tillgängliga under licenser som inte medför hinder i användandet.

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.

7.4 Kollektivtrafikens medverkan av betydelse

När perspektivet på kollektivtrafik förändras, behöver också kollektivtrafikmyndigheternas roll förtydligas. Idag har de ett tydligt uppdrag kopplat till kollektivtrafik i länet, men vad händer när gränsen mellan klassisk kollektivtrafik och mobilitetstjänster luckras upp? På ett övergripande plan handlar det om vem som ansvarar för en välfungerande mobilitet i en region, oavsett trafikslag.

Den internationella kollektivtrafikorganisationen UITP skriver i sin trendrapport att de kollektivtrafikbolag som är innovativa och integrerar kompletterande tjänster i sitt ordinarie kollektivtrafikutbud, kommer att kunna behålla sin position som en viktig leverantör av mobilitet till invånarna. Det skulle kunna innebära att de kollektivtrafikbolag som inte är proaktiva riskerar att förlora resenärer till de nya företagen.

Enligt UITP behöver det offentliga ta ett helhetsgrepp kring floran av mobilitetstjänster genom att bl.a. skapa en neutral plattform för samarbete med alla mobilitetsaktörer. Behovet av detta har även framhållits av flera aktörer.

Forskare inom kollektivtrafik menar att det är viktigt att det offentliga behöver tillåta kommersiella aktörer att vara nyskapande, utan att samtidigt tappa möjligheten att säkerställa samhällsnyttan i utvecklingen.

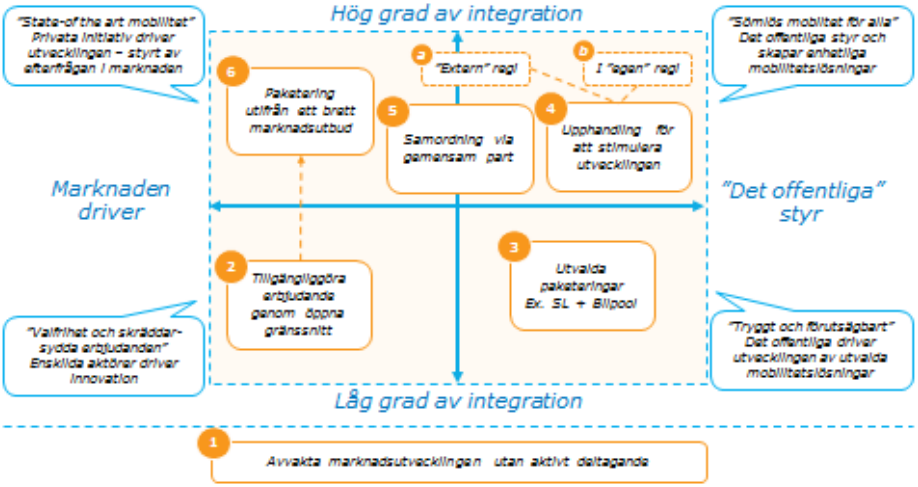
8 Värdeskapande i en ny kontext

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.



8.1 Positioneringsmodell

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 ej som integratör

8.2 Legala förutsättningar

Med nuvarande lagstiftning är det inte möjligt som regionala kollektivtrafikmyndighet att agera i rollen som säljande part. Det finns tänkbara varianter av detta, där kollektivtrafikmyndigheter säljer eget utbud och mer eller mindre sofistikerat länkar till andra producenters utbud, men även detta bedöms som juridisk tveksamt.

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:

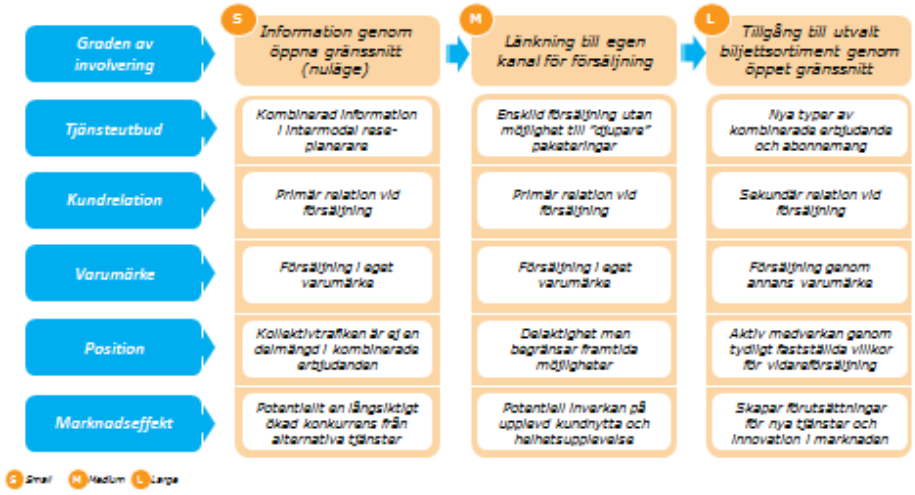
- Tillgängliggörande av erbjudande (2)
- Upphandling för att stimulera utvecklingen - ”extern” regi (4a)
- Samordning via gemensam part (5)

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 både 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.

8.3 Graden av involvering

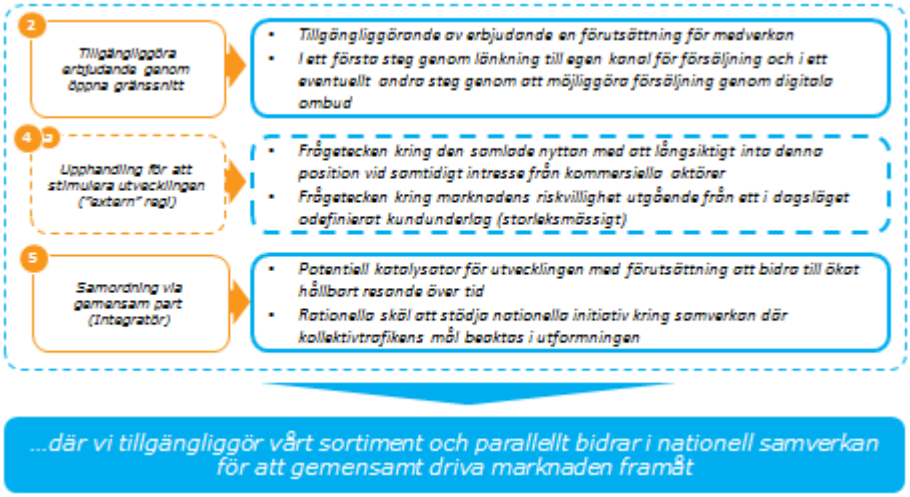
I rollen som producent ställs trafikförvaltningen inför ett vägval kring graden av involvering. Med en ambition om aktiv medverkan kan trafikförvaltningen antingen medverka genom läkning till egen kanal för försäljning (M) alternativt erbjuda tillgång till utvalt biljettsortiment genom öppna gränssnitt (L). Det senare alternativet kräver tydliga villkor som måste uppfyllas av säljande part.



Av dess båda alternativ skapar det sistnämnda alternativet (L) störst förutsättning för innovation i marknaden med en potential i attraktiva och målgruppsanpassade erbjudanden över tid. Detta alternativ innebär dock att försäljning kommer ske genom annans varumärke och att trafikförvaltningen får en sekundär kundrelation vid försäljning.

9 Rekommendation av inriktning och konsekvenser

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



9.1 Ekonomiska konsekvenser

Genom föreslagen position finns potentialen att på sikt nå nya kundgrupper 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
- *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

Vårt antagande är att kombinerad mobilitet ger bekvämare rörlighet till medborgarna i form av smidigt resande från ”dörr till dörr” genom smarta kombinationer, individanpassade erbjudanden som möter skiftande behov samt att underlättande i valet av hållbara transportsätt.

9.2 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.

9.3 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.

10 Fortsatt arbete

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

Under 2017 fortsätter analys och utredning av affärs-/varumärkesmässiga, tekniska och tidsmässiga aspekter med att, under tydliga villkor, möjliggöra försäljning via digitala ombud.

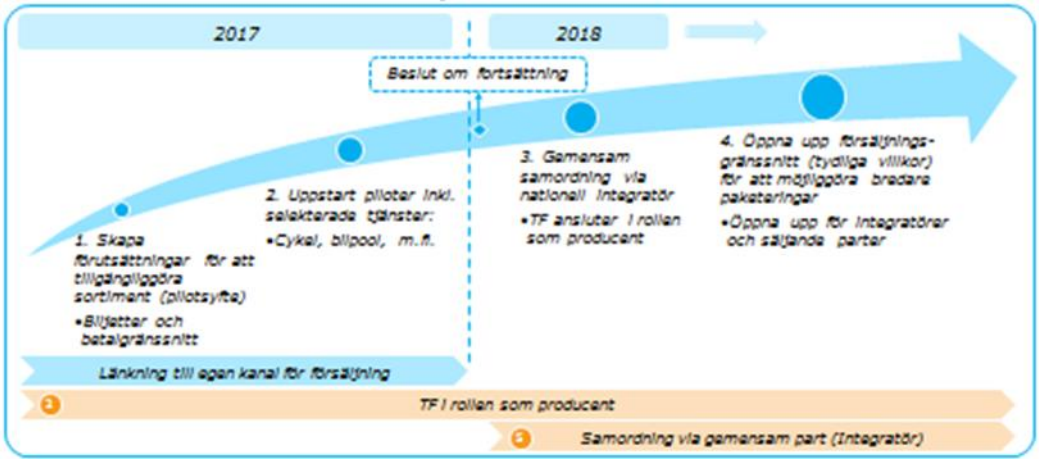
Efter avslutad analys kring förutsättningar/ konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt utgående från initialt inhämtade lärdomar från planerade piloter återkommer trafikförvaltningen till trafiknämnden med genomförandebeslut.

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.

Genom nationell samverkan finns förutsättningar för att realisera stordriftsfördelar. Väl utfört möjliggör det för både producenter att få sitt utbud exponerat i flera säljkanaler och för säljande parter att utveckla attraktiva tjänster på nationell nivå, vilket kan vara mer kommersiellt gångbart än i regionala lösningar. Det gör det även enklare för internationella aktörer och tjänster att få ”hela Sverige” via ett gränssnitt(API).

De juridiska utmaningarna är dock kvar om samverkan endast sker mellan regionala kollektivtrafikmyndigheter. Om samverkan sker även med kommersiella aktörer behöver inte hänsyn tas på samma sätt till kommunallagen och statsstödsreglerna.

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



För att utveckla kunskapen kring kundens efterfrågan, affärsmodeller och övriga incitament för marknadens utveckling föreslås att Trafikförvaltningen aktivt medverkar i piloter under 2017.

11 Källförteckning

- Ruter, 2015:2, “M2016, From public transport to mobility”
- Samtrafiken, 2016, “Vitt papper – kombinerat resande i framtiden”
- Samtrafiken, 2016, ”Delphis juridiska analys”
- SLL, 206, “Omvärld i förändring” TN 2016-0471
- SLL, 2016, ”Regionalt trafikförsörjningsprogram för Stockholms län, remissversion juni-september 2016” TN 2015-1721
- Trafikanalys, 2016, ”Nya tjänster för delad mobilitet”
- Trafikkontoret Stockholms stad, 2016, ”Lägesrapport av kontorets arbete med bilpooler. Svar på uppdrag från kommunfullmäktige”
- UITP Policy brief , 2015, “Public transport at the heart of the integrated urban mobility”
- UITP, 2015, “Public transport trends”
- Viktoria Swedish ICT institute, 2016, ” Mobility as a Service – MaaS, Describing the Framework”

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.

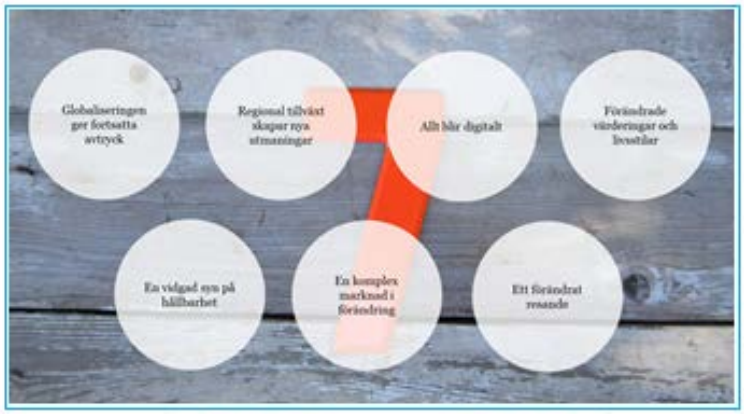
att efter avslutad analys kring förutsättningar/konsekvenser av eventuell försäljning via digitala ombud samt utgående från initialt inhämtade lärdomar från piloter återkomma till trafiknämnden med förslag på genomförandebeslut.

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

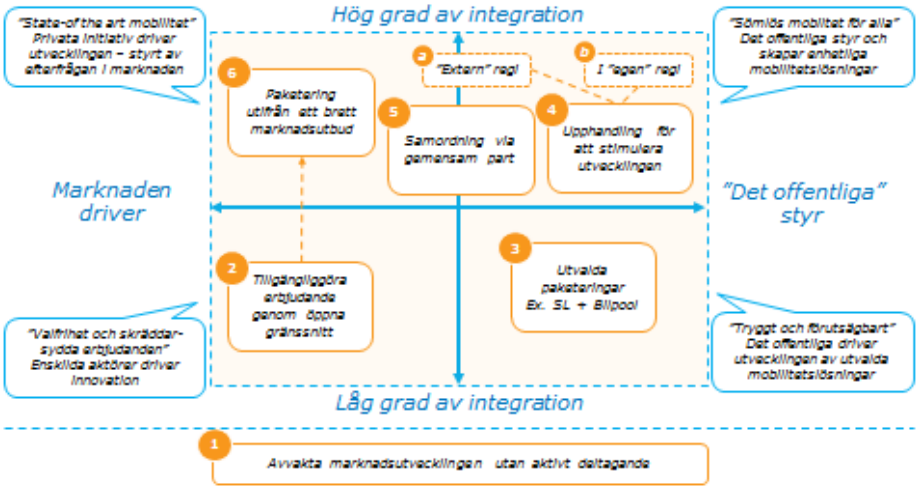
I en värld av kombinerade mobilitetstjänster växer ett antal funktioner och roller fram som sätter värdeskapandet i en ny kontext. Producenterna av de tjänster som kommer ingå i paketeringarna utgör grunden. Med producenter menas i detta fall den aktör som tillhandahåller eller utför själva transporttjänsten. 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.

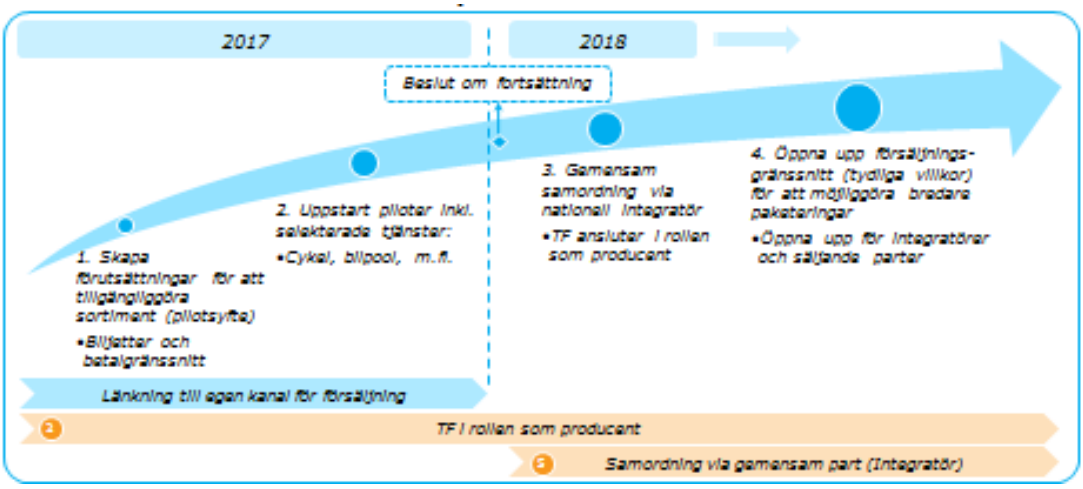
Utgående från detta blir rekommendationen att trafikförvaltningen aktivt medverkar till marknadens utveckling genom tillgängliggörande av erbjudande (2). Detta sker i ett första steg genom länkning till egen kanal för försäljning. I det längre perspektivet bör ett övervägande göras kring att öppna upp 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