

Ett nationellt biljettsystem för all kollektivtrafik

SOU 2020:25

Diarienummer I2020/01315/TM

Inledning och sammanfattning

SilverRail är leverantör av IT-tjänster till kommersiella och publika trafikoperatörer i Sverige.

SilverRail levererar det rikstäckande systemet för biljettsamverkan som ofta refereras till som "Resplus-systemet". Detta ekosystem möjliggör försäljning av biljetter i kombinerade resekedjor av såväl kommersiella tågoperatörer och bussoperatörer som regionala kollektivtrafikoperatörer.

28 april 2020 publicerades utredningen "Ett nationellt biljettsystem för all kollektivtrafik".

SilverRail välkomnar utredningens mål om att ytterligare undanröja hinder för att det ska vara enkelt att köpa sin biljett och resa med kollektivtrafiken i Sverige.

På ett nationellt plan är samverkan kring tidtabeller och biljetter viktiga förutsättningar för att kunna erbjuda landets resenärer reseförslag som inkluderar flera operatörer och på så sätt underlättar resande med kollektivtrafiken "dörr-till-dörr". En välfungerande biljettsamverkan är också ett viktigt instrument för att upprätthålla en sund konkurrens på en avreglerad tågmarknad. Vi instämmer med utredningen om att en ökad tillgänglighet av kollektivtrafikens biljetter i 3-parts försäljningskanaler ytterligare kommer att underlätta köp av biljetter och verka för ett kollektivt resande.

Som en av de inbjudna remissinstanserna vill vi i detta yttrande framförallt betona

- att det föreslagna biljettsystemet måste verka i samklang med de system som redan finns idag och som gör det möjligt att köpa kombinerade biljetter i nationella och internationella säljkanaler samt
- vikten av att inte bara fokusera på länsöverskridande resande utan också nationellt och internationellt resande för att bidra till att miljömålen uppfylls

genom att

- lyfta fram en alternativ väg framåt, utan ett fullödigt IDF-baserat system, men med en nationell accesspunkt för RKM-biljetter som baseras på BoB-standarderna, vilket innebär betydligt lägre investeringar i både tid och pengar samt
- belysa att investering i ett fullödigt IDF-baserat system, jämförelsevis ökar komplexiteten och kostnaderna på ett sätt som inte står i proportion till den ökade nyttan. Dessutom riskerar det att på lång sikt begränsa konkurrensen på en redan befintlig marknad.

Det föreslagna biljettsystemet bör verka i samklang med de system som redan finns idag

Idag finns flera olika kanaler för resenärer som vill köpa kombinerade tåg- och bussbiljetter inom Sverige eller internationellt. Biljetter finns till exempel tillgängliga via resebyråer som exempelvis, Centralens Resebutik i Kalmar, Big Travel, Stockholm Info, Resia och Railtic etc. samt via tågoperatörer så som SJ, Vy, Öresundståg, Snälltåget (Nationella Säljkanaler). Det befintliga systemet gör det också möjligt att via 3-parts försäljningskanaler köpa svenska operatörers biljetter i utlandet och vice versa, utländska operatörers biljetter i Sverige. Även om den internationella

försäljningen idag är en mindre del av det totala resandet så är den långsiktigt viktig eftersom markbunden kollektivtrafik å många sträckor i allt högre grad ses som ett alternativ till/ersätter flyget.

De Nationella Säljkanalerna vänder sig till affärsresenärer respektive privatpersoner som har behov av att planera sin resa i förväg och förköpa biljetter. Resorna involverar därför också mer komplexa säljflöden med bokade avgångar och sittplatsbiljetter.

Det är vår bild att det biljettsystem som utredningen föreslår, i första hand fokuserar på att stödja biljettförsäljning som sker mellan regionala kollektivtrafikmyndigheter (RKM:er). Detta involverar i första hand försäljning av zombiljetter och periodbiljetter, där de förra oftast köps i anslutning till resan.

Vi vill därför betona vikten av samverkan mellan utredningens förslag på ett gemensamt biljettsystem för RKM-biljetter och det befintliga rikstäckande "Resplus-systemet" som möjliggör försäljning i "Nationella Säljkanaler", för att resenärer ska fortsatt kunna köpa kombinerade biljetter mellan olika trafikslag i Sverige.

Biljettsamverkan i de Nationella Säljkanalerna är viktigt för de miljöpolitiska målen

De Nationella Säljkanalerna vänder sig till en speciell grupp med resenärer. Jämfört med de resenärer som åker inom en region eller över en regiongräns, så gäller för denna grupp att den i större utsträckning består av:

- sällanresenärer och
- resenärer som reser längre distanser och som saknar kunskap om tillgängliga transportmedel lokalt på den ort de reser till.

Att tillhandahålla god information, hjälpa resenären att planera sin resa, och göra det enkelt för resenären att i förväg köpa biljetter för hela resan dörr-till-dörr, bidrar till att göra det enklare för dessa resenärer att välja kollektiva färdmedel istället för privat- eller hyrbil för långresor.

För personer som åker lokalt över regiongränser och som redan har lokal kännedom om kollektiva färdmedel, är det sannolikt andra faktorer som i högre grad påverkar viljan att resa kollektivt.

En alternativ väg framåt – fortsatt samarbete kring RKM-biljetter baserade på BoB-standard

I den mån utredningens förslag inte accepteras i sin helhet, vill vi framhålla att man kan beakta ett enklare alternativ till biljettsamverkan som utgör en delmängd av det utredningen föreslår: Att införa en nationell accesspunkt för RKM-biljetter baserade på BoB-standard som kan distribueras via APP.

En sådan lösning passar både de Nationella Säljkanalerna och biljettsamverkan mellan RKM:er.

Den del som då exkluderas är ett centraliserat IDF-baserat system. Enligt vår mening motsvarar den extra funktionalitet som ett sådant system tillför inte den extra kostnaden som uppstår, jämfört med att införa en nationell accesspunkt för biljetter baserade på BoB-standard.

Det enklare alternativ vi föreslår, kan ersätta delar av utredningens förslag:

- | | | |
|---|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. En digital infrastruktur för ett nationellt biljettsystem för kollektivtrafik. 2. En nationell åtkomstpunkt för mobilitetstjänster och tredjepartsförsäljning av kollektivtrafikens biljetter. 3. En konkurrensneutral försäljningskanal för kollektivtrafikens biljetter. | } | <p>Ett enklare alternativ</p> <ul style="list-style-type: none"> - En central åtkomstpunkt för BoB-baserade biljetter. - Med statligt investeringsstöd till RKM:er. <p>Exkluderat.</p> <ul style="list-style-type: none"> - En central IDF-baserad tjänst |
|---|---|--|

Fördelar med den alternativa vägen framåt – nationell accesspunkt för RKM-biljetter baserad på BoB-standard

Att tillhandahålla en central åtkomstpunkt för RKM-biljetter baserade på BoB-standarden, är en betydligt enklare och mer kostnadseffektiv lösning och därmed mer realistisk ur ett utvecklings- och införande-perspektiv. Den knyter dessutom an till befintliga investeringar som tagits av en mängd aktörer i landet och regelverket borde kunna utformas så, att det inte innebär behov av om-investeringar där det redan finns fungerande lösningar.

Denna alternativa väg löser även ett problem med dagens biljettsamverkan i de Nationella Säljkanalerna. Det skulle innebära att RKM-biljetter kan säljas och distribueras i APP:ar och valideras automatiskt hos trafikoperatören. Idag måste RKM-biljetter sålda i Nationella Säljkanaler visas okulärt av en kontrollant.

För att dra nytta av en sådan infrastruktur, måste varje RKM investera i valideringsutrustning som stöder BoB-standarden. För att uppnå detta kommer utredningens förslag på statligt investeringsstöd förmodligen fortfarande att behövas.

Den nationella accesspunkten bör endast omfatta RKM-biljetter

Vi uppfattar att utredningen i första hand har fokuserat på att lösa problem som uppstår då RKM:er behöver samverkan i biljettförsäljning över regiongränser. Därför bör den nationella accesspunkten endast omfatta RKM-biljetter.

En nationell accesspunkt som skall hantera mer komplexa biljetter med sittplatsbokningar, dynamiska priser och bokade avgångar, som skall kunna säljas i de Nationella Säljkanalerna via exempelvis affärsresebyråer, innebär enligt vår bedömning en väsentligt större investering än den som föreslås i utredningen.

Fördelar och nackdelar med ett gemensamt IDF-baserat system

Jämfört med en lösning baserad på en central åtkomst för RKM-biljetter är, enligt vår förståelse, den praktiska vinsten med ett IDF-baserat system att MVC-kort blir interoperabla mellan regionerna.

För att nå interoperabilitet mellan RKM:ernas MVC-kort *krävs* att det införs ett IDF-baserat system. Vår förståelse är därför att det är detta som primärt motiverat att utredningen inkluderat det IDF-baserade systemet i lösningsförslaget.

Vi vill dock framhålla att det finns en mängd fördelar med APP-baserade BoB-biljetter, framför MVC-kort.

- Resenären får allt på ett ställe
 - Resplan, information
 - Biljetter

- Information om trafikstörningar
- Mobilen har större chans att kunna användas på alla delsträckor i en långresa
 - Mobilen har större sannolikhet än MVC-kort att bli standard för hela marknaden – inklusive kommersiella aktörer.
- Skapar lägre tröskel för förstagångsköpare / sällanköpare (som saknar eller tappat bort sitt resekort).
 - Enklare att ladda ner en APP än att registrera / kvittera ut ett kort.

Det går också att argumentera för att ovan nämnda fördelar gäller i högre grad i de Nationella Säljkanalerna, där det finns en högre andel sällanresenärer som reser långa distanser och saknar lokalkännedom.

Så för de Nationella Säljkanalerna kan man argumentera för att en nationell åtkomstpunkt för BoB-biljetter är både enklare, mer kostnadseffektiv och mer ändamålsenlig än ett IDF-baserat system.

Viktigt att beakta långsiktig konkurrensbegränsning

Om beslut tas om att införa ett IDF-baserat system i syfte att på sikt ersätta dagens system för biljettsamverkan i de Nationella Säljkanalerna, vill vi betona att det är ett politiskt beslut som begränsar konkurrensen på en befintlig marknad.

Det finns en öppen marknad, både i Sverige och internationellt, för biljettsamverkan, där SilverRail är en av flera leverantörer. SilverRail's tjänster säljs delvis via Samtrafiken och delvis direkt till trafikoperatörer i Sverige.

Rapporten presenterar inga argument för ett sådant politiskt beslut och redogör inte heller för vilka motiven skulle vara för att ersätta nuvarande tjänster som stöder de Nationella Säljkanalerna.

BoB-standarden kan optimera värdet av nya investeringar

Sverige var ett av de första länderna att avreglera tågmarknaden. Detta har bidragit till att Sverige har en biljettsamverkan som ligger i framkant jämfört med andra länder. Genom Samtrafikens förtjänstfulla arbete med implementering av BoB-standarden öppnar sig nya möjligheter till att förbättra kundupplevelsen. Att införa möjlighet att sälja RKM-biljetter i de Nationella Säljkanalerna som också kan valideras automatiskt, är ett exempel på detta. Ett annat exempel är att det underlättar biljettsamverkan mellan RKM:er för länsöverskridande resor.

Vi förordar därför en framtida utveckling som baseras på BoB-standarden. Det gör att man uppnår interoperabilitet med de befintliga systemen för biljettsamverkan, och på så sätt också optimerar det värde som skapas av nya investeringar.



Monica Öberg
Managing Director / SilverRail Technologies AB