
Et fleksibelt og bæredygtigt alternativ til egen bil

Organisatoriske og økonomiske barrierer for at integrere dele- og mikromobilitet med den kollektive trafik.

Notatet er udarbejdet som en del af Mobilitet på Tværs, som er et Interreg ØKS projekt.

1. Indledning og rammesætning

Projektet 'Mobilitet på tværs' arbejder med, hvordan deleøkonomiske mobilitetsløsninger og mikromobilitet kan styrke et sammenhængende mobilitetssystem med kollektiv trafik som rygrad. Pointen er at skabe et mobilitetstilbud, der kan fungere som et godt alternativ til at køre i egen bil ved at gøre det lettere at kombinere kollektiv trafik, cykel, samkørsel, dele- og mikromobilitetsformer i en løsning fra dør til dør.

Projektet er et Interreg ØKS projekt, og projektdeltagerne er en lang række kommuner og vidensinstitutioner med Gate 21 som projektleder. Kommunerne arbejder med at demonstrere forskellige former for mikromobilitetsløsninger blandt deres borgere. Denne del af projektet giver erfaringer med at prøve dele og mikromobilitetsløsninger af i forskellige geografiske sammenhænge både i Skåne i Sverige og i Hovedstadsregionen i Danmark. Sideløbende arbejder vidensinstitutionerne med bl.a. erfaringsopsamling. Concitos rolle har været at vurdere, hvorvidt rammebetingelserne i form af organisering og økonomi spænder ben for, at dele- og mikromobilitet kan integreres bedre med den kollektive trafik i et stærkt alternativ til at køre i egen bil.

Ved at anvende IT løsninger og platforme skulle det være ret enkelt at etablere en integreret løsning, der kan gøre det let at anvende forskellige mobilitetsløsninger på dele af den samlede tur. Ved at styrke disse alternativer til bilen vil et bæredygtigt alternativ blive attraktivt, og man kan skabe bedre mobilitet indenfor de samme miljø- og klimamæssige rammer.

En kendt barriere mod den kollektive trafik er, at den sjældent opleves som en hurtig og let dør til dør løsning. Det første og sidste stykke af rejsen opleves ofte som langsom og besværlig og i mange tilfælde forbundet med ventetid. Det gælder særligt i situationer, hvor man ikke er på sin kendte pendlertur. Det er derfor hypotesen, at man ved at kombinere den kollektive trafik med mikro/delemobilitet kan skabe et attraktivt og mere bæredygtigt alternativ til bilen. Her er ikke lagt vægt på om den enkelte dele/mikromobilitets løsning er bæredygtig, men i højere grad på at man skaber et system, der er et attraktivt alternativ til den individuelle brug af bil.

Et konkret udgangspunkt for analysen er denne simple historie:

En person står af på en station, og der er 1,5 km til dennes mål. Særligt i situationer, hvor man ikke kender det lokale udbud af mobilitetsformer, kan det være vanskeligt at orientere sig om mulighederne, som passager.

Hvis personen tager en bus videre til målet, kan billetten til busturen købes sammen med togbilletten i et billetsamarbejde. Desuden finansierer kommune eller regionen ca. halvdelen af omkostningen ved busrejsen.

Hvis personen tager den samme tur på et løbehjul, med samkørsel eller delecycel, så skal hele rejsens omkostning finansieres af personen på markedsvilkår, og så skal man ind i en ny app for at finde og betale for den sidste del af turen.

Dette besvær kan føre til at hele turen i egen bil fremstår meget lettere og ofte billigere.

I dette notat afdækker vi, hvilke organisatoriske og økonomiske barrierer, der findes i både Region Skåne og i Region Hovedstaden for at skabe det sammenhængende og fleksible mobilitetssystem, der kan være et bæredygtigt alternativ til bilen.

Analysen omfatter en beskrivelse af de forretningsmodeller, der findes i dele- og mikromobilitet. Desuden beskrives organiseringen af den kollektive trafik på begge sider af Øresund og til sidst vurderes hvilke konkrete barrierer, der er på både dansk og svensk side for at skabe et sammenhængende mobilitetssystem, der kan fungere som dør til dør transport med den kollektive trafik som grundstamme. Endeligt præsenteres nogle anbefalinger til, hvordan praksis bør ændres på de to sider af Øresund, for at hjælpe det fleksible mobilitetssystem på vej.

2. Forretningsmodeller for mikro/dele mobilitet

Der er gennemført interviews med en række operatører af mikro/dele mobilitet. Interviewene er gennemført fra efteråret 2020 til starten af 2022. I de korte referater er det virksomhedernes udsagn, der er gengivet, og disse er ikke verificeret.

Der er gennemført interviews med:

- to samkørselstjenester: TaMed og Nabogo
- to delebilsoperatører: Kintoshare og Moveabout
- en løbehjulsoperatør: Voi
- en delecycel operatør: Donkey Republic
- en udbyder af flextrafik: Movia
- et projekt, der kombinerer S-tog med løbehjul, Kørmil

Der findes andre typer af mikro- og dele mobilitet, som fx A-B delebiler, som ShareNow, DriveNow og samkørsel i GoMore. Desuden findes privat deling af biler i Gomore og lignende tjenester. Og der er mange andre eksempler på delemobilitet, så der er i dette projekt, kun inddraget eksempler på mikro- og delemobilitet.

Interviewene med virksomhederne har fokuseret på at forstå de enkelte virksomheders forretningsmodel, samt hvilke ønsker, de har til bedre rammevilkår, som kunne styrke den samlede mobilitet.

2.1. Samkørsel: TaMed

Hele projektet er finansieret af FDM, der ser det som en investering i en fremtid, hvor befolkningen i langt mindre grad ejer sin egen bil.

Systemet

Der er udviklet et IT-system, der kan håndtere samkørsel og gennemføre betaling. Chaufføren melder ture ind på platformen, og passageren kan se turene og anmode om at komme med. Platformen/systemet fastlægger prisen for turen – og overfører pengene fra passager til chauffør. Man skal derfor være oprettet i systemet, og afgive oplysninger, så betaling kan overføres og sikre mod snyd. Der er et ratingsystem, så man kan se, hvordan en chauffør eller passager er vurderet af tidligere brugere. Algoritmen i systemet sikrer, at der ikke skal køres væsentlige omveje, men de fleste har ikke noget imod en lille omvej.

FDM ser mod Frankrig for erfaringer. Praksis i Frankrig er, at det offentlige (regionen) styrer markedet ved at udbyde et antal platforme og sætter rammerne mht. subsidier og priser.

I Frankrig har man fokus på, at der er muligheder for snyd, hvis der er subsidier til samkørsel. Hvis man opretter en fiktiv tur, kan man potentielt modtage subsidiet. Derfor er der i Frankrig et system finansieret af den franske stat, der kontrollerer, at turen faktisk gennemføres. Det kan kontrolleres med GPS i telefonen hos chauffør og passager. Når turen er verificeret og betalt i systemet, slettes den. Data fra systemet kunne – i anonymiseret form – være et nyttigt værktøj i mobilitetsplanlægningen.

Forretningsmodel

FDM's forretningsmodel bygger på et samarbejde med virksomheder, hvor virksomheden bidrager med et startbeløb til at udrulle samkørsel, bruge platformen og facilitere samkørsel i virksomheden.

Virksomheder er interesserede i at understøtte samkørsel for:

- at deres medarbejdere kommer let og billigt på arbejde
- at begrænse areal til parkering
- at begrænse kørselsgodtgørelser ved kørsel mellem forskellige afdelinger og møder/konferencer

Erfaringer fra Frankrig viser, at ledelsesopbakning i virksomhederne er vigtigt for at få samkørsel accepteret og anvendt. Et firmas pendling indgår i CSR rapportering for virksomhederne i Frankrig, og det er også et incitament for virksomheden til at nedbringe CO₂-udledninger fra pendling.

I Frankrig er det Trafikselskabets rolle at få systemet til at fungere.

Det er vigtigt at have fokus på at skabe volumen i samkørsel. FDM vurderer, at 10 store virksomheder i et erhvervsområde vil være nok til, at der løbende kan findes relevante ture.

Systemet har stort set ligget stille under Corona, så der er ikke erfaringer i større skala endnu.

Der er også et kommunemarked for samkørsel, og FDM mener at samkørsel i nogen grad kan erstatte buskørsel, hvor der er få passagerer. De franske erfaringer viser at ca. 10% af bustrafikken skifter til samkørsel, når den fungerer. Samkørsel til uddannelser kan givetvis styrkes frem for de lidt tilfældige ordninger, der fungerer nu.

Ønsker til fremtiden

FDM ønsker samme vilkår som i Frankrig, hvor det offentlige, fx trafikkselskaber kan støtte samkørsel økonomisk, fx gennem en skattefri startbetaling for hver samkørselstur, der betales via platformen. Subsidiet gives til chaufføren og betyder lavere betaling for passageren. Man kunne også integrere betalingen på andre platforme fx Rejseplanen. Man kan forestille sig forskellige tilskudsmodeller efter hvad man gerne vil opnå – og hvordan markedet udvikler sig.

Det kan blive et problem, hvis man deler rejser ud på mange forskellige platforme, så passageren, der søger en tur, kun ser et begrænset udvalg. Derfor skal alle platforme være på Rejseplanen – eller en tilsvarende fælles platform, så man kan søge på tværs af platformene. Men klart en fordel, hvis der er et begrænset antal platforme. Det skal være et minimumskrav for at få del i eventuelle subsidier, at man er på en fælles platform.

FDM mener, at samkørsel kan udvikles, men det kræver ambassadører hos virksomheder og politikere. Det skal blive cool at køre sammen. Det er en lang proces, men samkørsel kan også øge befolkningens mobilitet.

Hvis samkørsel skal løftes i Danmark, skal der skabes fokus gennem forsøgsordninger med støtte, som kan vise hvordan man bedst skruer et system sammen, så det virker.

Rejsekort og Rejseplan skal ind og håndtere betaling.

Samlet set ønsker FDM:

- klar politisk opbakning til samkørsel
- mulighed for subsidier
- samling af alle initiativer på en national platform
- gerne en billet, der gælder til alt

Der er grænser for hvor længe FDM vil finansiere ordningen. Der må komme offentlig støtte fx gennem store forsøgsordninger og støtte til samkørsel. Det skal blive synligt, så det bliver afprøvet. Alternativt gennem lovkrav til virksomheder som i Frankrig. Der er som led i Infrastrukturaftalen i Danmark, sat midler af til test af samkørsel og til udvikling af MaaS, baseret på Rejseplan og Rejsekort, og det kan blive en start.

2.2. Samkørsel: Nabogo

Nabogo er et samkørselssystem, der primært retter sig mod kommuner og befolkningen udenfor de større byer, men også virksomheder anvender systemet.

Systemet

Samkørselsplatformen fungerer, således at chauffører og passagerer lægger deres faste ture ind på platformen, og de matches i systemet. Betaling på 0,75 kr./km overføres fra passageren til chaufføren.

Forretningsmodellen

Forretningsmodellen er, at kommuner finansierer platform og backoffice for Nabogo, så der er ikke noget bidrag fra de samkørende til driften af firmaet.

Kommunernes betaling afhænger af indbyggerantal, således at en kommune med mellem 50 – 75.000 indbyggere betaler 200.000 kr. ved oprettelse og derefter 100.000 i driftsomkostninger pr. år. Der er i de fleste kommuner sat måltal for hvor meget samkørsel der skal skabes indenfor en år-række, og Nabogo vil blive evalueret på disse mål.

Kommunerne får systemet bygget op i deres konkrete geografi og placering af gode mødesteder fastlægges sammen med kommunen. De ligger som geokodede mødesteder i appen. Der indgår også en markedsføringspakke, hvor Nabogo kommer ud og promoverer samkørsel, så platformen og konceptet bliver kendt i kommunen. Mødestederne vurderes at være vigtige og de fleste ture er til eller fra et mødested.

Selve systemet er bygget op, med støtte fra et EU-projekt og 2 gange inno-booster, og så er der lagt en del direkte finansiering fra partnerne bag firmaet.

Udvikling og ønsker

Nabogo mener i princippet, det er rigtigt at give subsidier til samkørselsture ligesom til kollektiv trafik, men det er ikke umiddelbart let at få ind i deres forretningsmodel, da der jo ikke er penge mellem de samkørende og platformen.

Der vil i tyndt befolkede områder være et stort potentiale for at spare omkostninger til dyr flextrafik og busser med meget få passagerer.

Mht. subsidier kunne man regne ud hvad samkørsel er værd i samfundsøkonomien – sparet trængsel, emissioner, bustrafik mv.

Nabogo vil gerne kunne vise andre samkørselsplatformes ture i deres system, og mener også at fx FDMs system kan det – så de, der søger ture kan søge blandt alle. Men det sker ikke endnu. Det er vigtigt at samarbejde og ikke konkurrere. Vil derfor gerne samle alle platforme på fx Rejseplanen, men det er dyrt at komme på Rejseplanen. Nabogo har imidlertid Rejseplanens rejser på deres app, så man i samme system kan se, hvordan samkørselsturen kan passe med den kollektive trafik.

Det tager tid at skabe volumen – og Corona standsede al aktivitet i en lang periode.

2.3. Delebiler/Bilpool: Kintoshare

Kinto opererer debiler med fast stamplads i samarbejde med Toyota – altså A-A og ikke A-B rejser. Bilpool er således det svenske begreb for debil med stamplads.

Forretningsmodellen er baseret på forskellige typer af abonnementer. Nogle betaler et månedsabonnement og en lav afgift pr km, mens andre ikke har en fast betaling og alene betaling for brug af bil. Der er både betaling pr km og pr time. Man skal registreres med identitet og kørekort, før man kan køre.

Kunderne i Kinto er både virksomheder (40%) og private (60%). Virksomhederne bruger bilerne om dagen og de private kunder om aftenen. Der er 700 Kintobiler i Sverige og i Stockholm ca. 2000 debiler i alt.

Kinto er tilknyttet Toyota. Det er ikke sådan at Toyota stiller biler til rådighed, men de har god indsigt i bilmarkedet og kan derfor købe klogt ind, når de skal anskaffe nye biler.

Bilpool er hyrbilsregistreret – en sikkerhed for bilens standard. Det har man ikke med privat biludlåning, som fx i Gomore. Den model bliver opfattet som en gråzone i Sverige.

Kinto's vision er en offentligt/privat bilpool, så den enkelte er fri for at eje en bil. Kommunerne ejer allerede i dag mange biler, og de kunne lige så godt fungere som en bilpool udenfor arbejdstid.

Særligt i store byer som Stockholm, hvor det er svært at finde P-plads, er bilpool populære.

I stigende grad indgår bilpool i nybyggeri, således at man bygger med færre P-pladser og til gengæld stiller bilpool til rådighed for beboerne. Det har endda været prøvet at give indflytterne et kort til

kollektiv trafik med 1000 kr. på, men da den kollektive trafik er subsidieret af skatteborgerne, vurderes det ikke så politisk heldigt.

Der er samarbejde mellem bilpool og kollektiv trafik: Fx Sunfleet og Samtrafikken (omfatter alle trafik-selskaber) samarbejder om et fælles betalingskort. Det kan betale i den kollektive trafik og det kan åbne døre i bilpoolens biler. Travis er et andet samarbejde i Stockholm, der sikrer, at man kan integrere planlægning og betaling af forskellige transportformer. Det er dog stadig sådan, at forretningsmodellerne er adskilte, og bilpoolen får ikke del i den kollektive trafiks subsidier.

Ønsker til fremtiden for at øge anvendelse af bilpool:

- En systematisk information til tilflyttere om mobilitet, der gør at de har solid information at stå på før de vælger mobilitetsløsninger. En slags mobilitetscoach.
- Billigere kollektiv trafik, der vil være grundstammen for enhver, der vil leve uden bil.
- Mere altomfattende vurderinger af vejprojekter. Man kan gå andre veje end altid at udvide vejene. Færre biler vil og mindre bilkørsel er et samfundsmæssigt gode.

2.4. Bilpool/delebil: Moveabout

Moveabout blev etableret i 2007 i Norge og opererer nu i Norge, Sverige og Tyskland. Konceptet er en bilpool, altså biler med fast standplads. Moveabout har kun elbiler og opererer 250 biler i Sverige. Der gennemførtes i 2019 mere end 66.000 rejser – altså mindre end 1 rejse pr dag pr bil. Moveabout har forskellige typer af biler – personbiler i forskellige størrelser, f.eks. kassevogne. De opererer også el-cykler og løbehjul.

Forretningsmodellen er baseret på et abonnement med betaling pr. km og pr. time for brug af køretøjerne.

Virksomheder kan have et abonnement for alle ansatte, som så kan køre gratis i arbejdstiden. Derved kan de spare areal til parkering. Det er ofte lejlighedsejere, der indgår aftale med bilpool på alle beboeres vegne. Mange abonnenter er også private.

Moveabout mener, at der bør bygges mobilitetshubs, hvor alle dele mobilitetsformer er tilgængelige og kan oplades. Det skal placeres ved kollektiv trafik – og det samlede tilbud der vil være attraktivt ift. at have sin egen bil.

Visionen er at det skal være muligt at leve godt uden en bil. Man kunne fx etablere en offentlig bilpool, med udgangspunkt i offentlige bilflåder. De vurderer at bilpool er mere attraktivt end samkørsel, fordi man råder over flere biltyper og at disse bliver holdt ved lige for en. Det gør mobilitet meget nemmere. I Oslo har man etableret et mobilitetspunkt i Filipstad, som en test, og her fungerer delemobilitet sammen med kollektiv trafik i Ruter

Ved ny byudvikling kan man etablere bilpools og reducere omkostning, CO₂ udledning og areal til parkering. Det er en model, der begynder at blive anvendt i Sverige. Moveabout vurderer, at 1 bil i en bilpool svarer til 10 private biler. Brugere af bilpool kører i gennemsnit 20% mindre i bil end tilsvarende andre bilister.

Man bør efter Moveabouts opfattelse se på en større samfundsøkonomi, når man vurderer mobilitetsinvesteringer. Trafikverket kan spare investeringer i at udvide veje, og sundhedssektoren kan spare ved at få en mere aktiv livsstil i transport. Der er en omkostning at etablere mobilitetspunkter/hubs, men det er i langt mindre skala.

Moveabout er mindre optaget af at få del i subsidier. Det samlede mobilitetssystem bør fungere gennem i mobilitetspunkter, hvor alle transportformer er tilgængelige for brugeren. Det vil være et attraktivt system for alle.

2.5. Deleløbehjul: VOI

Voi startede i Danmark i januar 2019, da det blev tilladt at køre el løbehjul på offentlig vej.

Der er forskellige vilkår i forskellige byer – nogle prøver at forbyde el-løbehjul, andre laver udbud og atter andre accepterer bare at løbehjulene kommer. Voi går mere og mere i konkret dialog med kommunerne.

System

Systemet består i, at VOI stiller et antal el-løbehjul til rådighed typisk i de centrale dele af byerne. På en app kan man leje et løbehjul, når man er oprettet i systemet. Betalingen består af et startgebyr og herefter en pris pr. minut. VOI sørger for at løbehjulene er ladet op og står hensigtsmæssigt hver morgen. Nogle gange indsamles alle løbehjul andre gange skifter man bare batteriet. VOI kan se opladningsstatus og placering af alle løbehjul på deres platform.

Forretningsmodellen

Forretningsmodellen er at stille løbehjul på gaden og lade kunder køre ture for en pris pr minut. Indtjeningen ved at udleje løbehjulene skal dække alle omkostninger i firmaet. Man skal over 3 ture pr. dag pr. løbehjul, for at det løber rundt.

Der skal helst være et løbehjul indenfor 100 – 200 m, når en kunde åbner app'en. Derfor koncentrerer indsatsen om områder, hvor det er muligt, og løbehjulet er attraktivt på markedet.

Voi foretrækker stor fleksibilitet for at kunne indrette sig efter markedet i den enkelte by. De bruger machine learning til at optimere placering af løbehjulene. Voi har trukket sig ud af byer, fordi kommunen kom med en stram regulering af, hvor mange løbehjul de forskellige firmaer kunne stille op, og hvor de skulle placeres. Det var rammer, der ikke kunne komme til at løbe rundt. Voi har også trukket sig ud af byer, hvor der slet ingen regulering var, og der derfor kom alt for mange firmaer og for mange løbehjul til, at det kunne løbe rundt.

Der bliver løbende eksperimenteret med forskellige placeringer, antal løbehjul og i mindre grad på pris. Voi har ikke en 'opskrift' på hvordan et byområde skal være, for at man kan tjene penge.

Voi har aldrig fået offentlig støtte. De stiller derfor kun løbehjul ud, hvor der er et marked. Der er steder, hvor staten giver støtte til mikro-mobilitet (U.K.), men støtten gives til kommunen og kommer ikke ud til firmaerne.

I nogle byer er der områder, hvor løbehjulene ikke må køre eller skal køre meget langsomt. Der kan også være steder, hvor løbehjulene skal parkeres. Disse vilkår geokodes i systemet, sådan at brugeren gøres opmærksom på reglerne. Man er begyndt at give en bøde for at placere udenfor de geofencede zoner – i Aarhus kostede det i en periode 20 kr. at placere løbehjulet forkert. Voi er gået over til incitamenter frem for straf – en bonus for at placere rigtigt.

Voi kom netop til at løbe økonomisk rundt i Danmark og de andre nordiske lande – indtil Corona.

Fremtid og ønsker

Det bliver mere og mere almindeligt at kommunerne laver udbud af løbehjulstrafik. Voi foretrækker udbud og klare retningslinjer og stiller sjældent bare løbehjul op, uden at have været i dialog med byerne.

Voi har gennemført brugerundersøgelser, der viser:

16% af Vois brugere ville alternativt have taget en bil (taxa, delebil, samkørsel)

20% bruger løbehjulet i forbindelse med kollektiv trafik

Ønske til fremtiden:

- Det vil være en fin løsning med én billet og et takstsamarbejde, men VOI er skeptisk, hvis det skal styres af den kollektive trafik. Ambitionsniveauet ville blive for lavt.
- For at styrke mobiliteten i byer og områder, hvor der ikke er et marked, kunne man operere med en fast samlet betaling for at drifte et antal løbehjul
- Samarbejde med andre typer af udbydere – cykler delebiler mv. vil være fint. Det bør være kommunen der styrer det på én platform.

Hvis der skal skabes bedre integration, så er det vigtigt med langsigtede og fleksible aftaler, så man kender de overordnede retningslinjer, men kan ændre på placeringer og antal løbehjul for at optimere brugen og forretningen.

2.6. Delecykler: Donkey Republic

Donkey Republic opererer delecykel, hvor brugeren betaler for at leje cyklen pr time. Donkey Republic opererer i Sverige, Storbritannien, Tyskland, Spanien, Schweiz og Holland.

Systemet

Donkeys opererer med to forretningsmodeller:

- 1) Donkey ejer og opererer systemet med delecykler
- 2) Andre bruger deres software og opererer systemet

I det følgende fokuseres på model 1, hvor de selv opererer systemet

Forretningsmodellen er enkel. Brugerne betaler for at anvende cyklen og det dækker omkostninger til cykler og drift af systemet. Systemet består af en app og en platform, hvor man kan se ledige cykler.

Der opereres udover ovennævnte hovedmodel med andre betalingsmodeller:

- Virksomheder, der betaler for, at deres ansatte kan anvende Donkey cykler gratis – ofte suppleret med at placere et antal cykler ved virksomheden. Særligt i Holland er denne model anvendt.
- Byer, der subsidierer delecykler. Byen kan have en pulje til cykelinitiativer, og heraf afsætte midler til delecykler. Det kan være et årligt beløb, som det ofte sker i Holland, Belgien og Schweiziske byer – eller et beløb pr. cykel.

På nuværende tidspunkt tjener Donkey penge, hvis der køres 3 ture pr dag pr cykel i gennemsnit, og de tjener penge i flere byer.

Finansieringen bag Donkey stammer fra Vækstfonden og nogle private venturefonde. Donkey arbejder med en meget lidt aggressiv vækststrategi sammenlignet med konkurrenterne på markedet. Donkey Holding er nu børsnoteret.

Donkey har valgt at satse alene på cykler. Har været omkring løbehjul, men vil koncentrere sig om kerneproduktet.

Donkey udvider det geografiske område de dækker i den enkelte by efterhånden som de ser, at efterspørgslen vokser (ved at folk går ind på app'en – og ikke finder en cykel indenfor 150 m). Nogle gange prøver de bare at stille cykler ud og se om der er efterspørgsel.

Donkey har længe prøvet at lave formlen for en by, hvor de kan tjene penge, men det er ikke rigtigt muligt. Man prøver i høj grad et marked af, og hvis det ikke fungerer, så rykker man igen. Lige nu går de ned til byer på 20.000 indbyggere, men det kræver et subsidier fra byens side.

Donkey arbejder med en meget transparent forretningsmodel, der ligger på deres hjemmeside. Hvis man er en så og så stor by vurderes, at xx antal cykler at være rigtig og det vil koste yy euro. Nøgletal i denne model er at det koster 500 euro pr cykel og 500 euro pr år at operere systemet.

Generelt er Donkey meget fleksible overfor hvordan en pakke kan sættes sammen

Fremtid og ønsker

Donkey arbejder løbende på at forbedre produktet med større sikkerhed hurtigere respons og bedre brugeroplevelse. De vil gerne indgå flere aftaler med virksomheder. De arbejder desuden med at udnytte reklameplads på cyklen

Man kunne også tænke sig en ordning, hvor man subsidierer mobilitet efter antal ture, hvor flere operatører kunne indgå. Fx kunne subsidiet være et beløb pr. tur, som kunne finansieres af kommunen.

Donkey ville gerne være på en fælles mobilitetsplatform med andre transportmidler og fælles betalingsystem. Så kunne aktørerne finde ud af hvordan, man fordeler billetindtægter. I det hele taget finder Donkey at man kunne få langt mere mobilitet ved at støtte delecykler- det kræver langt mindre end andre transportformer at få tingene til at løbe rundt.

Man kunne lave et system med kun delecykler, i bycentre, hvor private cykler fylder meget – et delesystem kunne være lettere. Man ville undgå cykeltyverier, efterladte cykler og vedligeholdelse af cyklerne klares af operatøren.

2.7. Flextrafik

Flextrafik er et offentligt system, der både håndterer kommunale transport (borgere med særlige udfordringer), og efterspørgselsstyret transport, som delvist betales af brugeren. Man kan se systemet som en slags offentlig samkørsel med særlige opgaver.

Systemet

Flextrafik omfatter følgende produkter:

- Patientbefordring (betales af regionen)
- Flex kommune – visiteret kørsel (betales af kommunen)
- Handicapkørsel (betales af kommuner)
- Flex rute – faste ruter til institutioner og specialskoler (betales af kommuner)
- Flex tur – bestilles telefonisk (betaling deles mellem kunde og kommunen)
- Plustur – bestilles gennem rejseplanen (betaling deles mellem kunde og kommunen)

Passagerer, der ikke kan køre sammen med andre eller skal have meget hjælp med kørestole mv., køres oftest alene. Ture, hvor passagererne kan blandes, koordineres, så man kan køre med flere personer ad gangen. Passagererne skal i princippet være parate til at køre en omvej der er lige så lang som turen, og gennemsnittet er omvej på 41% af turen.

I Movias område køres 2 mio. passagerer og 1,4 mio. flexruter pr. år – I alt 7.000 ture pr. dag.

Turen skal bestilles senest 2 timer før ønsket afhentning. Man får senest 1 time før besked om, hvornår man bliver hentet og bliver så afhentet +/- 15 minutter fra dette tidspunkt.

Forretningsmodel

Movia har ikke noget økonomisk incitament eller risiko ifm. flexordningen. Det er kommunerne, der betaler for kørslen fratrukket brugerens betaling. Kommunen definerer også, hvor ordningen skal gælde for almindelige passagerer, og man vil typisk ikke køre flextrafik i områder, hvor der er rimelig bustrafik. Den åbne ordning gælder typisk om aftenen og i landdistrikter.

Forskellen til samkørsel er at det er uddannede chauffører, og kontrollerede biler, der køres med.

Der er forskellige ordninger for brugerbetaling:

En grundtakst på 24 kr. eller 36 kr. pr. tur hvis turen er under 10 km. Kommunen vælger hvilken takst de vil tilbyde deres borgere. På længere ture lægges 6 kr. pr. km til og der er et tillæg for at krydse kommunegrænser.

I byer er taksten højere med 48 kr. i grundtakst.

Desuden betaler kommunen et administrationsgebyr pr. gennemført tur til Movia.

Flextrafik udbydes til operatører bl.a. taxa. Da man ikke på forhånd kender kørselsomfanget, byder operatøren med et antal garantibiler med chauffør fra kl 05 til 14, som betales, hvad enten de kører eller ej. Derudover betales en start takst samt en km takst for yderligere biler, der får ture.

Der er en GPS baseret platform under systemet, så man kan samle relevante turønsker i én bil. Turene planlægges og lægges ind i en kørselsplan til chaufføren, så denne bare skal køre bilen efter GPS kort.

Volumen i ordningen er helt afgørende for økonomien. Flere kunder giver højere indtægt fra brugerne og lavere betaling fra kommunen. Hvis der skulle komme et overskud, går det til kommunen, som det er tilfældet for al kollektiv trafik. Det er dog ret usandsynligt

Fremtid og ønsker

Flextrafik planlægges allerede sammen med den kollektiv trafik og har ingen økonomisk risiko, så der er ikke særlige ønsker – ud over, at flere brugere vil give en bedre forretning for kommunerne og bedre service til borgerne.

2.8. Samarbejde mellem DSB og VOI, Kørmitt

Projektet er en test af, hvordan man kan kombinere tog og løbehjul.

Projektet blev startet ved Oticon (stor høreapparatsvirksomhed), som ligger godt 20 minutters gang fra Måløv station og 10 minutters gang fra Kildedal. Medarbejderne opfatter det ikke attraktivt at gå fra stationen til virksomheden. DSB og virksomheden ville gerne arbejde med en grønnere pendling, og Oticon prøvede først at promovere samkørsel, men det var uden større held. Folk ville gerne køre sammen når man spurgte dem, men når det skulle sættes i værk, skete der ikke noget.

DSB ville så se om en kombination af tog og løbehjul kunne fungere.

Man inviterede VOI ind i projektet, for DSB ville ikke eje løbehjul. Ordningen blev skruet sammen så den enkelte medarbejder, der tilslutter sig ordningen, er sikker på at få et løbehjul på stationen, så man har som daglig pendler sit eget løbehjul på stationen.

DSB vil nu bygge en platform, der kan fungere sammen med DSB's app, så man kan integrere DSB med mikromobilitet. DSB ser det som et initiativ, der kan bygge bro mellem den private og offentlige sektor.

Forretningsmodel:

- DSB får flere passagerer,
- Kommunerne er fri for at løbehjul flyder overalt – DSB håndterer steder til dem
- Virksomhederne kan give medarbejdere en fordel gennem en bruttolønsordning, hvor en del af ordningen betales gennem en lavere skat for brugeren

2.9. Sammenfatning på forretningsmodeller

Forretningsmodeller for mikro/dele mobilitet minder om hinanden. Man kan sammenfatte foretningsmodel og ønsker til fremtiden således:

- Den markedsbaserede model: Brugeren/passageren betaler et beløb pr. minut og/eller km. til den, der udbyder servicen. Denne betaling skal finansiere hele eller dele af ordningen. Dette er grundmodellen i de markedsbaserede ordninger. I den udstrækning det er muligt suppleres med følgende:
 - Et årligt bidrag fra kommunen for at understøtte denne form for mobilitet
 - Et årligt bidrag fra en virksomhed for at understøtte medarbejdernes brug af denne mobilitet
- De markedsbaserede mikro/delemobilitets virksomheder løber ikke eller kun lige rundt på disse vilkår. Der indgår støtte til 'start up's' fra forskellige side, men ingen af forretningsmodellerne er økonomisk bæredygtige fra begyndelsen.
- Alle mikro/delemobilitets virksomhederne peger på, at de fungerer som et godt supplement til den kollektive trafik. At få integreret dele- og mikromobilitet i den kollektive trafik vil betyde, at den i langt højere grad kan tilbyde dør til dør løsninger.
- I områder hvor grundlaget for kollektive bustrafik er meget lavt, kunne dele- og mikromobilitet øge billøse borgeres mobilitet betydeligt – og til en langt lavere omkostning end bustrafik.
- Dele- og mikromobilitet ønsker et samarbejde om booking og betaling. Det findes i nogle regioner i Sverige etableret af både private og offentlige løsninger, men de offentlige billet- og planlægningsplatforme i Danmark går ikke reelt ind i at skabe en fælles løsning.
- Den offentlige model (flextrafik) kører kommunale kørselsordninger og er åben for andre passagerer. Her gives store subsidier, for at dække omkostningerne. Passagerernes betalingen dækker typisk trafikskabets administrationsomkostning, så kommunen finansierer passagerernes rejser med næsten 100%. Kommunen fastlægger også, hvor og hvornår ordningen fungerer.

3. Organisering af den kollektive trafik

For at se på mulighederne for en bedre integration af mikro/dele mobilitet i den kollektive trafik beskrives organiseringen af den kollektive trafik i både Danmark og Sverige.

3.1. Den kollektive trafik i Danmark

Princippet i den danske kollektive trafik er at stat, kommune eller region bestiller og betaler for trafikken fratrukket billetindtægterne. Staten indgår aftaler om jernbanetrafik på de "lange" skinner. For den regionale kollektive trafik bestiller regionen regional bustrafik og jernbaner på mindre sidebaner. Kommunerne bestiller lokal bustrafik og letbanetrafik. Bestillingerne fra region og kommuner samles

af det kollektive trafikselskab (der dækker en region), og de fastlægger en køreplan og takster. De kollektive trafikselskaber står for udbud af bustrafikken og indgår og administrerer kontrakter med operatørerne. Kommuner og region finansierer også administrationsomkostninger hos det kollektive trafikselskab. Det er således de kollektive trafikselskaber, der på baggrund af ønsker fra kommuner og regioner sammensætter den regionale og lokale kollektive trafik.

Der gennemføres stort set alene udbud af kollektiv trafik, hvor køreplanen er fastlagt, og der indgår sjældent væsentlige incitamentsordninger i kontrakterne. Incitamentet går alene på at opfylde køreplanen, således at der gives bøder, hvis afgang aflyses eller bliver væsentligt forsinket. Tilsvarende gives en bonus for god opfyldelse af kontraktens vilkår.

Kommuner kan købe mere trafik og kan stille specifikke krav til fx materiel og teknologi i busserne. Der er sædvanligvis en løbende dialog mellem trafikselskabet og kommunerne samt trafikselskabet og regionerne. Usikkerhed og risiko med hensyn til passagerer er kommunernes og regionernes ansvar. Trafikselskabet tager ingen risiko – hvis en kontrakt med en operatør bliver dyrere fx på grund af stigende brændstofpriser, sender man regningen videre til kommuner og region. Der er ikke tradition for at kommuner selv udbyder kollektiv trafik, men det sker i få tilfælde; og de kommuner, der gør det finder at det er en billig løsning, som de ofte kører som bustrafik, der er gratis for brugerne.

Trafikselskaberne arbejder med at styrke grundlaget for den kollektive trafik i deres område. De udvikler IT systemer og betalingssystemer, med kort og app's. Der er indenfor hver trafikselskabs område køreplansoversigter og rejseplanlæggere til at hjælpe passagererne med at finde rundt i systemet. Ud over arbejdet indenfor hvert trafikselskabs område er der et samarbejde på tværs af trafikselskaberne.

I Danmark er der en fælles planlægningsplatform i Rejseplanen, som omfatter al kollektiv trafik i landet. Der er også et fælles betalingskort i Rejsekortet, som fungerer som betalingskort for al kollektiv trafik i Danmark.

Der er kun begrænset integration af dele- og mikromobilitet i disse løsninger. Man kan se andre muligheder i rejseplanen, men de optræder som en særlig tilføjelse, og rejsekortet kan ikke anvendes som betaling for dele- og mikromobilitet.

3.2. Sammenhæng i systemet og mikro/delemobilitet

Der findes både et samarbejde om en national rejseplanlægger (Rejseplanen) og et nationalt billetsystem og betalingskort (Rejsekortet) Disse to produkter er nu samlet i et firma, som ejes af DSB og alle trafikselskaberne i fællesskab.

Trafikselskaberne gennemfører en række udviklingsprojekter, som finansieres af kommuner og regionen gennem administrationsbidraget eller gennem eksterne finansiering, fx statslige puljer eller andre tilskudsordninger. I sådanne projekter arbejder flere trafikselskaber med at udvikle MaaS løsninger og tester andre initiativer, der kan skabe bedre sammenhæng i den kollektive trafik og bedre sammenhæng mellem mikro/delemobilitet og den traditionelle kollektive trafik.

Trafikselskabet har ikke en egen økonomi og handler i princippet alene efter bestilling fra kommuner og regioner. Trafikselskabet tager derfor sjældent risiko mht. at prøve nye løsninger af på markedet og har begrænset mulighed for at påvirke passagertallet gennem en samlet mobilitetsplanlægning. Når Trafikselskabet går ind i at lave efterspørgselsstyret trafik som i Flextrafik, tager de ingen risiko. Alle omkostninger dækkes af kommunen.

Kommunerne har mulighed for at påvirke det samlede mobilitetssystem gennem den samlede mobilitetsplanlægning, men har ikke mulighed for at påvirke sammenhængen til andre systemer eller takster

i den kollektive trafik. Mange kommuner arbejder på at styrke mikro/delemobilitet, men har vanskeligt ved at få disse initiativer til at hænge sammen med den kollektive trafik i booking – og billetsystemer.

Hvis mikro/delemobilitet skal indgå på Rejseplanen og i billetsamarbejdet skal det besluttes af ejerne af disse platforme, altså alle trafiksselskaber og DSB. Der skal være enighed blandt disse parter hvis der skal ske ændringer i systemerne, og erfaringen viser at det er en organisation i meget langsom bevægelse. Rejseplanen udtrykker ofte at de gerne vil integrere mikro/delemobilitet, men det er langt fra på lige vilkår med den kollektive trafik og nogle af mikromobilitets operatørerne siger, at det bliver meget dyrt, hvis de skal ind på rejseplanlæggeren.

3.3. Den kollektive trafik i Sverige

I Sverige – og i hvert tilfælde i Skåne regionen – er det regionen (Lenet) der både fastlægger omfanget af den kollektive trafik og betaler for det, der ikke kan dækkes af billetindtægterne. Det er den såkaldte 'Trafikhuvudmand' i Lenet, der har ansvaret for den kollektive trafik. Det udarbejdes en såkaldt Trafikforsøringsplan for Lenet. Generelt øges omfanget af den kollektive trafik løbende med stigende budgetter, så der er generelt tilfredshed i kommunerne med omfanget af den kollektive trafik.

I Sverige skal man sikre sig, at den kollektive trafik ikke kan opereres på markedsvilkår – og man spørger den private sektor om der er noget af den planlagte trafik, der kan køres uden offentligt tilskud. Herefter laves udbud (uphandling) af den kollektive trafik i lenet. Den regionale togtrafik udbydes, sådan at materiellet ikke skiftes, mens det skiftes for bustrafikken.

Hvis en kommune ønsker mere kollektive trafik end det der er i Trafikforsøringsplanen, kan de bestille mere kollektiv trafik hos lenet og det vil indgå i planen og udbydes af trafiksselskabet (Skånetrafikken). Alternativt kan kommunen selv udbyde en busrute.

Trejdepartssalg af billetter til den kollektive trafik er implementeret. Der findes derfor platforme, der integrerer både planlægning og betaling. Det gælder fx Travis i Stockholm, hvor betalingskortet til den kollektive trafik også fungerer som betaling for dele og mikromobilitet, under forudsætning af at man er oprettet i den enkelte ordning som bruger.

3.4. Sammenhæng i systemet og mikro/delemobilitet

I det svenske system er der større tradition end i Danmark for at udbyde den kollektive trafik med forskellige former for incitamentskontrakter, således at operatøren har en frihed til at operere, så man tiltrækker flere passagerer, og hvis det lykkes, får operatøren en bonus. Der arbejdes med såkaldte funktionsudbud, hvor man beskriver et trafikomfang i passagerstrømme, som skal serviceres. Der er i Skånetrafikken overvejelser om at tilbyde efterspørgselsstyret (anropstyret) trafik i stil med Flextur, og det forventes at komme som led i næste udbud. Det er en forudsætning, at det skal være omkostningsneutralt, således at det ikke tager ressourcer fra den øvrige kollektive trafik.

Der arbejdes i Skånetrafikken med at indføre MaaS, som kaldes +rejse, men det er endnu mest på ide niveau – og er ikke blevet operationelt. Man vil i princippet kunne gennemføre et funktionsudbud, der både omfatter bustrafik og mikro/delemobilitet og på den måde give subsidier til mikro/delemobilitet på samme vilkår som bustrafik. Men det er ikke noget man har afprøvet endnu.

Med undtagelse af Rigstrafikken, har den kollektive trafik være helt opdelt på Lens geografi, og der har været givet mindre opmærksomhed til den regionale kollektive trafik, der overskrider en Lensgrænse. Der er i 2020 fastlagt et nationalt billetsystem, der skal afhjælpe opsplittningen af trafikken. I den udredning, der lå forud for det samlede billetsystem (SOU 2020:25), vurderede man muligheden for at inddrage mikromobilitet i billetsystemet, og kom til den konklusion, at det skulle man ikke, for den

deleøkonomiske mobilitet forventes at komme, men er der ikke endnu. Det lå åbenbart ikke i kommissionens tanker, at et fælles billetsystem kunne fremme mikromobilitet.

3.5. Sammenligning af den kollektive trafik og sammenhæng til mikro/delemobilitet

Der er mange ligheder i den måde den kollektive trafik er organiseret på i Skåne og i Hovedstadsregionen, men også betydelige forskelle:

Ligheder:

- Den kollektive trafik fastlægges af offentlige myndigheder og udbydes til private operatører
- Man inddrager ikke mikro/dele mobilitet i den kollektive trafik, som den opereres i dag
- Der findes rejseplanlægger og billetsystem, som kunne inddrage mikro/delemobilitet, men det sker kun i begrænset omfang.
- I begge lande arbejder trafikskaberne med MaaS, men det er et appendix, som ikke seriøst søges integreret i det kollektive trafiksystem

Forskelle

- I Danmark er det kommunerne der bestiller den lokale kollektive trafik og det betyder at man kan sikre sammenhæng i mobilitetssystemet i kommunen. Det betyder til gengæld at økonomien i den kollektive trafik er i konkurrence med andre kommunale opgaver (børnehaver, ældrepleje mv.) og derfor under pres.
- I Sverige kan man anvende funktionsudbud af den kollektive trafik og i et sådant udbud kunne man åbne for at inddrage mikro/delemobilitet som del af systemet og derigennem give subsidier til mikro/delemobilitet på samme vilkår som bustrafikken

4. Barrierer for bedre integration af mikro- og delemobilitet

De fleste mikro- og delemobilitetsoperatører ser deres mobilitetstjeneste som et supplement til den kollektive trafik frem for som en konkurrent. De ser den manglende integration med den kollektive trafik som en barriere for at udbrede mikro- og delemobilitets løsninger, men også en barriere for at skaffe flere kunder til den kollektive trafik.

En barriere for større udbredelse af mikro- og delemobilitet er, at den kollektive trafik ikke aktivt inddrager disse i den kollektive trafiks samarbejder. Det kunne være rejseplanlægger, hvor det går langsomt med at integrere mikro- og delemobiliteten.

Bedre integration i et samlet mobilitetssystem vil kræve et ændret samarbejde mellem det offentlige aktører, trafikskaber og operatører. Den rigide måde kollektiv trafik udbydes på er en barriere for øget fleksibilitet.

Flere operatører finder, at manglen på et billetsamarbejde mellem den kollektive trafik og mikro- og delemobilitets operatørerne er en barriere. De kollektive trafikskaber kan godt samarbejde om fælles bileter (Danmark), men andre mobilitetsformer inviteres ikke ind i samarbejdet.

Endeligt er der flere operatører af dele-mikromobilitet der finder at det er en skævvridning af markedet at subsidier alene tilfalder den kollektive trafik og ikke på tilsvarende måde tildeles andre mobilitetsformer.

I Sverige er der flere eksempler på at tredje part sælger biletter til kollektiv trafik og derfor kan integrere den kollektive trafik med deres eget mobilitetsprodukt. Der er formelt mulighed for at integrere mikromobilitet i den kollektive trafik på en måde, så man også dele subsidiet. I Danmark har man ikke hidtil ladet tredje part sælge biletter til kollektiv trafik, men det ligger som en klar intention i lovrevisionen fra 2019. Man har et velfungerende nationalt planlægnings- og betalingsystem, så infrastrukturen til en integration er på plads.

En barriere for at udnytte samkørsel er også skatteregler i Danmark. Indtægter fra at køre som chauffør sammen med andre er skattepligtige, hvis de overstiger halvdelen af de marginale omkostninger ved at køre turen i bil. Et skattefradrag for indtægten på linje med fradraget for at udleje sin bolig fx på Airbnb ville være en rimelig løsning.

Der mangler opbakning fra det nationale politiske niveau til at fremme samkørsel enten gennem incitamenter, eller gennem kampagner og støtte til at få samkørsel til at slå igennem. Når det er sagt vurderes det også fra operatørerne, at der skal særlige incitamenter til at få mange til at køre sammen.

Nogle kommuners har barrierer mod at gå i et reelt samarbejde med mikro/dele-mobilitet og møder disse mobilitetsformer med begrænsninger mht. parkering på offentlig vej. Mikro/dele-mobilitet aktørerne ønsker et tæt samarbejde om at løse borgernes mobilitet på en bæredygtig måde og ønsker derfor et samspil med kommunerne om denne opgave. Mange foretrækker udbud og klare retningslinjer i en dialog med kommunerne frem for blot et åbent marked og eventuelle restriktioner for parkering af transportmidlerne.

5. anbefalinger

For at skabe det bedst mulige alternativ til at køre i egen bil anbefales det at styrke den traditionelle kollektive trafik ved at integrere dele- og mikromobilitet i det samlede mobilitetssystem.

Det skal imidlertid understreges at så længe kommunernes mobilitetsplanlægning primært understøtter biltrafik er det yderst vanskeligt at flytte på borgernes mobilitetsvalg. Derfor bør ønsket om mere vægt på bæredygtig mobilitet også omfatte initiativer, der gør biltrafik mere besværligt. Parkeringspolitik er et oplagt værktøj til at begrænse bilernes dominans.

Bedre mobilitet uden egen bil vil betyde flere passagerer i den kollektive trafik og i dele/mikromobilitets tilbuddene. Det vil samlet set betyde bedre økonomi i den kollektive trafik og dermed en opadgående spiral til at erstatte den nedadgående spiral, som hersker nu.

I byområder vurderes en øget integration at kunne føre til lavere bilbrug og bedre udnyttelse af bilerne ved at dele og samkøre i dem. I byområderne vil øget integration af dele- og mikromobilitet kunne skabe en velfungerende dør til dør transport og erstatte bilture med mindre udledende og pladskrævende mobilitetsformer. Det kunne frigøre arealer til andre formål i byerne.

Udenfor byerne vil øget integration af dele- og mikromobilitet kunne øge mobiliteten for dem, der ikke har rådighed over bil. Den kollektive trafik er her relativt begrænset, og dele- og mikromobilitet vil styrke mobiliteten særligt blandt unge uden biladgang.

Med øget integration forstår vi, at det bliver enkelt at planlægge, booke og betale for en rejse, der omfatter både kollektiv trafik og en eller flere dele- og mikromobilitetsformer. Planlægning, booking og betaling bør gennemføres på én platform, så man ikke skal bruge adskillige apps og betalingskort for at komme fra a til b.

Den kollektive trafik bør være grundstammen i et sådant system og i Danmark, hvor man allerede har en rejseplanlægger og et betalingskort samlet i én organisation, burde det være enkelt at skabe et

system, hvor man køber en billet, der omfatter en række forskellige udbydere. Så må udbyderne finde ud af hvordan de afklarer betalingen mellem sig. I betalingskortet er den enkelte rejse jo dokumenteret, så det skulle ikke være vanskeligt at fordele billetbetalingen mellem de forskellige aktører. Denne fordeling af indtægter sker allerede i dag mellem de forskellige kollektive trafikformer, så at udvide den burde være en overkommelig opgave.

Det offentlige subsidie bør følge rejsen og ikke transportformen, således at man ikke favoriserer fx bussen frem for en delecycel eller en samkørselstur på den sidste og korte del af turen. At tildele en mindre del af subsidiet til dele- og mikromobilitet vil næppe betyde at disse mobilitetsformer truer den kollektive trafik, hvor der er større passagerstrømme. Men det vil sikre at dele- og mikro mobilitetsformerne vil overleve og dermed kunne indgå i langvarige samarbejder med den kollektive trafik

I Sverige findes samlede planlægnings, booking og betalingsplatforme, og de er oftest etableret af private virksomheder i samarbejde med den kollektive trafik og dækker så alene områder og transportformer, som disse virksomheder opererer. Her kunne det være en opgave for Samtrafikken at samle de forskellige platforme i en – eller sikre at de er åbne for alle transportformer på ensartede vilkår, så man ikke forvrider konkurrencen mellem de forskellige virksomheder.

Måden man udbyder den kollektive trafik på kunne være nøglen til en bedre integration af dele/mikromobilitet. Man kunne anvende et funktionsudbud, hvor man specificerer omfanget af mobilitet, uden at man specificerer hvilke køretøjer, køreplaner, der skal anvendes. Det vil åbne mulighed for at anvende de transportformer i tilbud, som vil give den bedste mobilitet for borgerne. Det vil også åbne for at operatørernes erfaringer kan bibringe nytænkning til det kollektive mobilitetssystem og et tæt samarbejde mellem forskellige operatører.

Datahøst og -salg er givetvis en nyttig sidegevinst ved samlede platforme, og i den udstrækning der indgår offentlig finansiering og tilskud til afvikling af transporten, bør man sikre sig at alle data er åbne og derfor kan anvendes i planlægningen af alle operatørerne. Igen vil dette sørge for at konkurrencen ikke forvrides mellem de forskellige operatører.