

Advies tarieven 2025 Blauwnet Keolis

Betreft	Voorstel	Advies	Reactie Keolis	Reactie provincie
Algemeen	Een aantal punten (samenvatting) die verderop uitgewerkt worden.	<p>U komt met een voorstel waarbij de producten binnen THO sterk verbeterd worden, daarvoor lof. Toch zijn er een aantal uitgangspunten die minder goed uitwerken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Staffel en Cap geven te weinig prikkels om in de daluren te reizen. • Dalkorting Oost bus & trein gaat voor reizigers die alleen met de bus reizen van € 18,- naar € 60,- • Dal vrij trein is voor veel reizigers totaal niet relevant omdat in hun vervoer gebied geen lokale trein rijdt! • Voor frequente reizigers die korte afstanden reizen (stadsreizigers) is de cap € 100,- vaak onbereikbaar. <p>Zie adviezen voor deze punten verderop.</p>		
LTI	De tarieven worden verhoogd met de LTI (3,34%).	<p>De LTI wordt via een standaard methode bepaald. Daar kunnen wij ons in vinden. Na Corona zijn er personeelsproblemen ontstaan waardoor er onverwachte uitval van vervoermiddelen op treedt. Bij Keolis is dit nu nog het geval. De reiziger wordt, met name bij uitval, sterk gedupeerd. Advies: Verhoog de tarieven met een lager percentage zolang er te veel uitval voor komt.</p>		
Introductie THO abonnementen en afschaffen OV-chipkaart	<p>Per 1 januari 2026 wordt de OV-chipkaart niet langer geaccepteerd. Quote: <i>“In ieder geval zullen we er voor zorgen dat het staken van de verkoop van de maandvarianten van de huidige THO-abonnementen samen zal vallen met het moment dat de nieuwe alternatieve reisproducten werkend zijn opgeleverd</i></p>	<p>De OV-Pas is op dit moment (nog) niet beschikbaar. De voorgestelde nieuwe producten kunnen dus nu nog niet gebruikt worden. Nieuwe producten op een nieuw medium hebben vaak kinderziektes, zeker in het OV. De praktijk leert ons dat werkend opleveren zeker niet gelijk is aan bewezen foutloos opleveren. Via contacten met het DOVA hebben wij begrepen dat 1 januari 2026 zeker NIET haalbaar is.</p>		

	<i>en via de daarvoor beschikbare verkoopkanalen kunnen worden aangeschaft.”</i>	<p>Advies 1: Kom eerst met een datum waarop de OV-pas met de mogelijkheid van reizen met de nieuwe producten zeker is. Ga dan een periode in waarin bewezen wordt dat de OV-pas met de nieuwe producten adequaat werkt. Schaf de OV-chipkaart pas af en stop de verkoop van “oude abonnementen” als de OV-pas zich in de praktijk ook echt bewezen heeft. <i>(Ervaring uit het verleden geeft ons niet het volle vertrouwen dat nieuwe producten zomaar zonder “bewijs” gaan werken!)</i></p> <p>Advies 2: Er gaat een hoop veranderen in de structuur van voordeelabonnement als afgekocht reisrecht. Hierdoor is het, met name aan het begin van de overgang van ov-chip naar OVpay, moeilijk voor de reiziger om de juiste keuze te maken welk ‘abonnement’ passend is. Advies is om een rekentool op te zetten, die aan de hand van reisafstand, aantal reizen per maand e.d. kan bepalen welk product het beste bij de reiziger past). Dit verhoogt ook de transparantie richting de reiziger.</p>		
Van jaar- naar maand abonnementen	Jaarabonnementen dienen gemigreerd te worden naar maandabonnementen. Er is nog overleg over de uitwerking.	<p>De uitwerking hiervan, advisering door de ROCOV ‘s en informatie naar de reizigers is een tijdrovend proces. Een proces waarvan wij ervaren hebben dat het niet altijd vloeiend verloopt.</p> <p>Advies: Werk een goed migratieplan uit wat de reizigers niet te laat voor voldongen feiten stelt en vraag alsnog een advies aan bij de ROCOV’ s.</p>		
Uitgangspunten product assortiment nieuwe THO	Er zijn een aantal uitgangspunten gedefinieerd waaraan de nieuwe producten THO moeten voldoen. Consequentie: Verhoging van het km tarief.	<p>In Nederland heerst het beeld dat de tarieven van het OV te hoog zijn. Keuzereizigers kiezen gemakkelijk voor alternatieven, volgens KiM kan 10% van de Nederlanders het OV niet of nauwelijks betalen en voor werkgevers is het aantrekkelijker om auto vergoeding te betalen i.p.v. het OV te vergoeden!</p> <p>Advies 1. Positief advies over de uitgangspunten voor het tot stand komen van de nieuwe producten. Advies 2. Zoek naar methoden om de tarieven minder te laten stijgen, bijv. vollere bussen, meer subsidie.</p>		

Dalkorting Oost Trein & Bus	40% korting in de daluren voor zowel Trein als Bus. Geen aparte producten meer. Maandprijs € 4,99.	Op zich is het bieden van een product voor zowel trein als bus een goede zaak. Er zijn echter grote gebieden waar GEEN regionaal spoor aanwezig is (met name in de concessie IJssel-Vecht). Reizigers die in dergelijke gebieden wonen gaan dus vaak meer betalen voor een service (trein) die zij niet of amper gebruiken. Advies: Maak twee producten met verschillende tarieven voor zowel de Bus als de Trein & Bus, zodat het prijverschil tussen ov-chip-product en nieuwe product, met name voor ouderen, minder extreem zal zijn.		
Voordeel Trein & Bus	Staffel met Cap voor het reizen per trein en bus.	Mooi systeem wat het reizen met het OV aantrekkelijk maakt en een range van producten overbodig maakt. Reizigers die frequent over korte afstanden reizen genieten minder van dit product dan frequente reizigers op langere afstanden. Voorbeeld: <ul style="list-style-type: none"> • Een stadsreiziger die over een afstand van 4 km reist bereikt de cap van € 100,- pas na 26 retour reizen. • Een streekreiziger die over een afstand van 40 km reist bereikt de cap van € 100,- reeds na 5 retour reizen. Advies: Maak dit product ook meer aantrekkelijk voor frequente reizigers over kortere afstanden. Met name rond de grote steden kan het aanbieden van een stadsabonnement een voordelige uitkomst bieden voor (jonge) reizigers.		
THO en LTK	Naast lokale producten gelden in Oost ook de landelijke producten.	Advisering van de LTK producten vinden landelijk plaats door de gezamenlijke ROCOV 's.		