

Lennart Persson
VD EC2B

2021-10-14

MoJo AP5a: Förberedelser för drift av EC2B på affärsmässiga villkor

1. sammanfattning

Detta PM sammanfattar det arbete som har genomförts samt de erfarenheter som har kommit ur arbetet med arbetspaket 5a – Förberedelse för drift av EC2B på af-färsmässiga villkor.

I arbetspaket 5b har ett tjänstebehov för campus Johanneberg tagits fram av arbets-givarna. I arbetspaket 5a har ett koncept tagits fram som matchar behoven på Cam-pus Johanneberg. Principer för erbjudandet är:

- EC2B handlas upp som en mobilitetsmäklare och kostnaden för grundbe-manning för att sköta daglig förvaltning finansieras via en kombination av intäktströmmar från upphandlande part/er och mobilitetsföretag.
- EC2B upphandlar sedan på uppdrag av beställare mobilitetstjänster alterna-tivt för till tjänster och erbjuder dessa på området.
- I det fall en ny mobilitetsleverantör etableras i området till följd av att en ny arbetsgivare flyttar in eller det fall att en upphandlings sker vid sidan av EC2B så kan denna tjänst sedan koordineras av EC2B.
- Ev digital tjänst faktureras som en licenskostnad

Försöket inom MoJo visar att ett MaaS-ekosystem förenklar för företag och använ-dare. Genom EC2B finns ett gemensamt digitalt verktyg, en väg in för företag och användare att ansluta sig till tjänsten samt en gemensam support. Detta gör det också enklare att följa upp och utvärdera tjänsten på sikt. Lösningen är också kostnadsef-fektiv då en marknadsplats för mobilitet bedöms öka administrationsbehovet hos respektive anslutet företag. Genom att använda en MaaS leverantör så hålls admi-nistration ihop vilket gör tjänsten förutom att den hållbar till en kostnadseffektiv tjänst.

2. Inledning

Arbetspaket 5 är uppdelat i två delar, 5a och 5b. Detta PM sammanfattar det arbete som har genomförts samt de erfarenheter som har kommit ur arbetet med arbetspaket 5a – Förberedelse för drift av EC2B på affärsmässiga villkor.

Det MaaS-upplägg som demonstrerats inom projektet MoJo är bland de första i sitt slag där parter via en testbädd testar end-to-end-lösning med delade tjänster inklusive organisationsupplägg, avtalsupplägg samt fysisk och digital infrastruktur. Detta innebär att lärande skett i alla skeden och sammanhang under projektet. Till följd av coronapandemin har mycket av det lärande som skulle skett kopplat till brukande av tjänsten dock uteblivit vilket innebär att flera frågeställningar kvarstår som obesvarade då tjänsten inte stresstestats och användarsynpunkter inte kunnat analyserats fullt ut.

I följande text så omnämns Chalmers, Chalmersfastigheter, Akademiska Hus, Johanneberg Science park och HSB som arbetsgivarna.

2.1 Aktiviteter i arbetspaket 5a

Dialog för att utveckla kommersiella samverkansformer

Inom ramen för AP5a har möten genomförts en till två gånger i veckan under hela projekttiden mellan EC2B och Smart Resenär för att hitta potential för och utveckla kommersiella samverkansformer. Även de transporttjänstleverantörerna som varit del av den demonstrerade tjänsten (MoveAbout (bilpool) och Cykelpoolen) har stundtals deltagit i dessa diskussioner.

I mars och april 2021 genomfördes workshops mellan parterna för att definiera vad själva tjänsten ska bestå av i en MaaS-lösning för campusområdet. Arbetspaket 5a och 5b har utöver det sinsemellan stämt av arbetspaketens frågor och progress under våren 2021.

3. Bakgrund – demonstration MoJo

3.1 Avtalsupplägg

Avtalsupplägg inom MoJo har efterliknat ett kommersiellt MaaS-upplägg. Avtalsrelationer för demonstration delades upp mellan MaaS-operatör EC2B (hädanefter kallat MaaS-leverantören) och MaaS-integratören Smart Resenär. Återförsäljaravtal knöts mellan mobilitetsföretag och Smart Resenär. Vidare tecknades ett faktureringsavtal med arbetsgivarna. Ett huvudavtal tecknades mellan EC2B och parterna avseende tjänsteleveransen.

Då bilpool redan fanns på området saknades en avtalsmässig incitamentsstruktur för att öka användning av bilpool men även kollektivtrafik. För cykelpool fanns en incitamentsstruktur framtagen. Men då pandemin drabbade demonstrationen med lågt resandeunderlag som följd så testades inte varianter av värdeerbjudanden såsom abonnemang. För tjänsteresa användes faktura och för privatresa var det pay-as-you-go. Gentemot mobilitetsföretag användes inte heller incitament. Funktionen för bokning och betalning av cykelpoolen finns i digitala tjänsten men då resandeunderlag saknades genomfördes aldrig driftsättning av denna del av tjänsten.

3.2 Mobilitetstjänster

Demonstrationen i MoJo kom att innefatta elbilpool och cykelpool (elcyklar och ellastcyklar), taxi samt kollektivtrafik. Utöver dessa transportslag uttrycktes också behov/önskemål av bland annat friflytande elsparkcyklar och anslutning till Göteborgs låncykelsystem Styr&Ställ.

4. Erfarenheter och utveckling

4.1 Erfarenheter från utveckling av affärsmodell

EC2B verkar inom ekosystemet MaaS där tesen är att delade tjänster är en komponent i omställningen till transportsystemet. Grundtanken med MaaS är dessutom lösningar förväntas vara ekonomiskt och socialt fördelaktiga. Traditionell linjär affärslogik, där man producerar och säljer produkter, ersätts av tjänstebaserade

lösningar, där affärslogiken innebär genomslag för nya typer av fordon vilket möjliggör en individanpassad samt mer situationsanpassad mobilitet. En sådan utveckling blir per automatik inte hållbar men Campus Johanneberg har förutsättningar att vara en miljö där mobilitetslösningar utvecklas med hållbarhet som förtecken.

MoJo-projektet på Campus Johanneberg har som en testbädd visat sig väldigt lyckat då det visat att det går att föra in en MaaS tjänst på ett stort geografiskt område på olika mobilitetshubbar. Det har fungerat väl att samverka mellan ett antal parter, både på leverantörs- och arbetsgivarsida. Demonstrationen har också visat att det kan vara utmanande att hitta samverkansformer, organisationsformer och upphandlingsformer för att tillgängliggöra denna typ av tjänster. Företagen har ofta en organisationsstruktur vilken gör att ramavtal kan styra vilka mobilitetsaktörer de kan samverka med och inte samt att dessa utgår från andra orter.

MoJo har således identifierat ett antal utmaningar där projektet inte löst ut men åtminstone identifierat utvecklingsområden.

På leverantörssidan har EC2B genom samverkansparter haft integrationsproblem samt också utmaningar gällande kommersiella villkor. Det har också framställts önskemål från arbetsgivare att få ett skarpere erbjudande kring MaaS där EC2B sett utmaningar i att skapa ett sådant då arbetsgivarnas behov, vad som faktiskt efterfrågas, inte i tillräcklig omfattning kunnat tolkas varför det finns behov av fortsatt dialog. Ett grunderbjudande finns utifrån digital tjänst med kollektivtrafik, bil och cykelpool samt rådgivning. Detta baseras på tjänsteresor med möjlighet till privatresor.

Campus Johanneberg består av fastighetsaktörer som förutom detta också har anställda i området. Det finns också företag med anställda som hyr lokaler samt även studenter. Grundtanke är att fastighetsägare också ska ansvara för permanentade mobilitetshubbar. Inom ramen för projektet har förvaltning och affärslogik kring dessa hubbar inte adresserats EC2B.

4.2 Förväntad utveckling

Kraven på arbetsgivarorganisationer att säkerställa att organisationen reser hållbart ökar och erfarenheter från coronapandemin har även visat många företag att det finns pengar att spara på att resa mindre och kortare. Samtidigt ökar utbudet av mobilitetstjänster som är elektrifierade, uppkopplade och tjänstefierade vilket ställer allt högre krav på enskilda arbetsgivarorganisationer att hålla koll på vad man ska erbjuda, vilken effekt det ger och det tar också personella resurser i anspråk i form av upphandling, avtalshantering, ekonomihantering med mera.

Ökat fokus på kostnader avseende bilparkering vid exploatering och re-investering ger fastighetsägare incitament att ta fram mer yteffektiva mobilitetslösningar. Denna utveckling skyndas också på av kravställande aktörer genom exempelvis parkerings- och mobilitetsnormer där ett allt större fokus läggs på att säkerställa en

varierad och hållbar mobilitet i anslutning till fastigheter framför ett ensidigt fokus på bilparkering.

Campus Johanneberg står inför en omfattande expansion i termer av både byggnader och antal anställda och behovet av att arbeta för samt föra in hållbara mobilitetslösningar ökar.

4.3 Affärsmodell EC2B

Affärsmodellen för en gemensam mobilitetstjänst involverar en form av samverkan som i nuläget avviker från business as usual. Enskilda mobilitetslösningar såsom bilpool har varit i drift sedan över två decennier där B2B modellen är linjär. Inom MaaS ska ett antal leverantörer verka genom en sammanhållande part, Maas leverantören, och erbjudas till ett antal parter samtidigt som andra värdeökande tjänster adderas. Viktigt är också att de som beställer tjänsten har möjlighet att föra till tjänster vid sidan av MaaS-leverantören.

Förutom samverkan kring digitala tjänster ställs krav på samverkan gällande fysisk infrastruktur eller åtminstone att enskilda parts infrastruktur ska erbjudas till ett antal parter. Tjänsten ska också kunna adressera både privata och tjänsteresor.

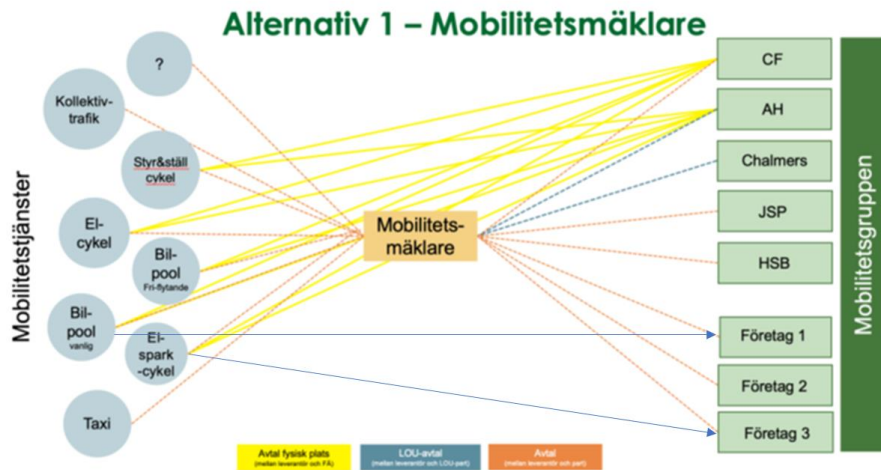
EC2Bs vision är att kunna erbjuda hållbar mobilitet till fastighetsägare men även till ett antal aktörer på en områdesnivå och där har MoJo visat att det är möjligt att lansera en sådan här tjänst. Sedan kommer det krävas samverkan över tid för att utveckla tjänsten ur olika aspekter.

För att förstå målgrupp och vilket erbjudande som krävs har samverkan skett genom AP5 samt att parter enskilda behov undersökts via workshops som genomförts av Chalmers.

I arbetspaket 5b har ett tjänstebehov tagits fram av arbetsgivarna i samverkan med övriga intressenter. I arbetspaket 5a har ett grundkoncept tagits fram som matchar dessa behov. Principer för erbjudandet är:

- EC2B handlas upp som en mobilitetsmäklare och kostnaden för grundbemanning för att sköta daglig förvaltning finansieras via en kombination av intäktströmmar från upphandlande part/er och mobilitetsföretag.
- EC2B upphandlar sedan på uppdrag av beställare mobilitetstjänster alternativt för till tjänster och erbjuder dessa på området.
- I det fall en ny mobilitetsleverantör etableras i området till följd av att en ny arbetsgivare flyttar in eller det fall att en upphandlings sker vid sidan av EC2B så kan denna tjänst sedan koordineras av EC2B.
- Ev digital tjänst faktureras som en licenskostnad
- Ovan upplägg innebär att en upphandlande part inte behöver vara låst till en enskild MaaS integratör men att möjligheten finns att använda denne som

upphandlande part. Figur nedan visar på hur detta kan fungera i förhållande modeller framtagna i arbetspaket 5B.



Figur 1 Bild från AP5B kompletterat med att flexibilitet uppnås genom att det går att upphandla andra tjänster och erbjuda på området med EC2Bs erbjudande

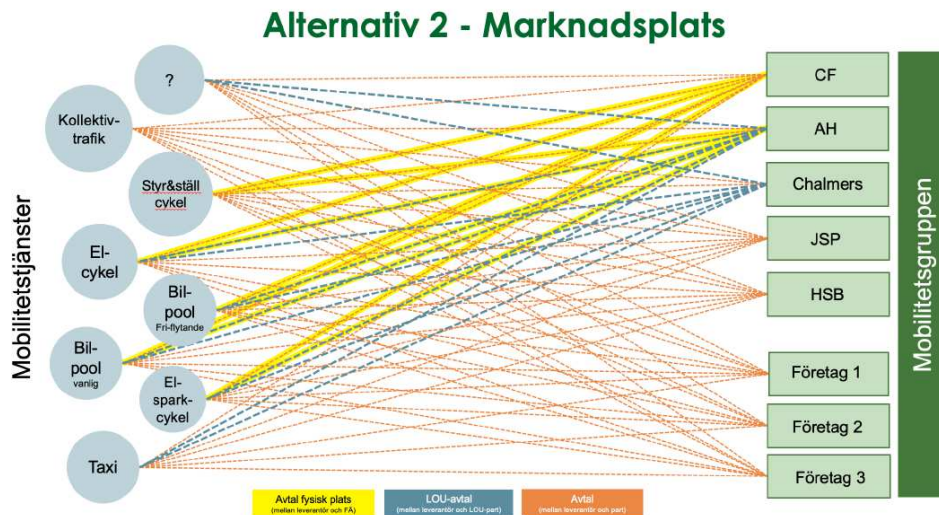
Att använda en mobilitetsleverantör som EC2B är ett sätt att förenkla för ett antal parter som är i behov av gemensamma delade mobilitetstjänster. Erfarenheter från MoJo har visat att i ett sådant upplägg bör det vara möjligt för en eller flera av parterna att själva handla upp eller för den del ta med en egen mobilitetstjänst in på området. Upphandlingstekniskt löses detta genom att ta med en skrivning såsom: *Parter på campus Johanneberg förbehåller sig rätten att vid behov upphandla eller etablera ytterligare mobilitetstjänster på området.*

För att skapa goda förutsättningar för en MaaS-leverantör behövs en ankarkund, en samfällighet eller ett gemensamt bolag för att skapa en tydlig samverkanspart. Det krävs vidare utpekad part/er hos beställare har en vilja och incitament att tjänsten ska utvecklas/bli meningsfull för området. På sikt kan behovet av en sådan samverkanspart minska och i en förlängning räckta med att yta upplåts och att tjänsten tillgängliggörs.

Som mobilitetsleverantör finns även möjlighet att ha ett utökat ansvar för mobilitetshubbar. I takt med att Campus Johanneberg växer genom att fler fastigheter byggs tillsammans med fler företag och anställda kommer behovet av mobilitetstjänster öka. Här kommer behovet av en affärsmodell som inkluderar även mobilitetshub att öka.

Försöket inom MoJo visar att ett MaaS ekosystem förenklar för företag och användare. Genom EC2B finns ett gemensamt digitalt verktyg, en väg in för företag och användare och en gemensam support så tjänsten. Det gör det också enklare att följa upp och utvärdera tjänsten. Detta gör också administration minskar för enskilda företag och det finns gemensamma och tydliga kontaktvägar.

Kostnader för tjänsten förutom förbrukning av mobilitetstjänster omfattar digital tjänst, administration samt beteendepåverkande åtgärder. Utgår man från exempel i 5B gällande marknadsplats där alla har tillgång till allt så är det en modell där det kommer bli en administrativ utmaning för inblandade aktörer. Att veta vilka tjänster som finns, hur länge samt vilka man ska välja som enskilt företag kommer kräva en aktiv administration hos respektive part. Samtidigt behöver affärsmodell för mobilitetshubbar utvecklas i takt med att nya avtal sluts.



Figur 2. marknadsplats för mobilitet

Trivector har deltagit i flera projekt som räknat på vad enskilt företag behöver lägga på administration om man ska gå från bilpool till att erbjuda en MaaS tjänst. Det beror förstås på hur man räknar men om man räknar på 0,5 heltid för att administrera tjänster per företag så är det ca 350tkr per år/företag. Adderar man ett antal företag kommer kostnader på totalen att öka och att då lägga ut samordning på en mobilitetsmäklare där mobiliteten hålls ihop kommer minska kostnader för administrationen och sett till totalen var en kostnadseffektiv lösning. Hur stor är upp till varje företag att räkna på för det beror på om man behöver anställa, ser det som eget kärnerbjudande etc.