

Platformen

De platformeconomie is volop in ontwikkeling. Wat is een platform? En in welke sectoren zien we deze platformen vooral terug?

ONTWERP

Vervoer en internet: het huwelijk tussen Uber en de Provo's

Reizend door de stad kom je ze overal tegen, de bastaardkinderen van Luud Schimmelpennink, bedenker van het Wittefietsenplan, en Travis Kalanick, oprichter van Uber. Die kinderen heten, ondermeer, Car2Go, IONIQ, FlickBike, Mobike en Felyx. Hoe kunnen we deze platformbedrijven tot wasdom laten komen?

**ERIC
BARTELSMAN**
Hoogleraar aan de
Vrije Universiteit
Amsterdam en
directeur van het
Tinbergen Instituut

De conceptie van het gedeeld personenvervoer vond een halve eeuw geleden plaats met het Wittefietsenplan van Luud Schimmelpennink, Provo-gemeenteraadslid in Amsterdam. De gemeente zou witgeschilderde fietsen beschikbaar stellen voor ieders gebruik. In de gemeenteraad was het plan doodgeboren, wellicht omdat het collectieve eigendom en anonieme gebruik tot problemen met onderhoud en diefstal zouden kunnen leiden.

Enkele jaren later werd, met de Witkar, de visie van Schimmelpennink wel verwezenlijkt. Dit was een elektrische driewieler die leden konden huren voor ritjes tussen twee laadstations, alles voor de schappelijke ritprijs van zeventien eurocent per minuut (prijspeil 2018), te voldoen via automatische afschrijving van een rekening bij de Gemeentegiro.

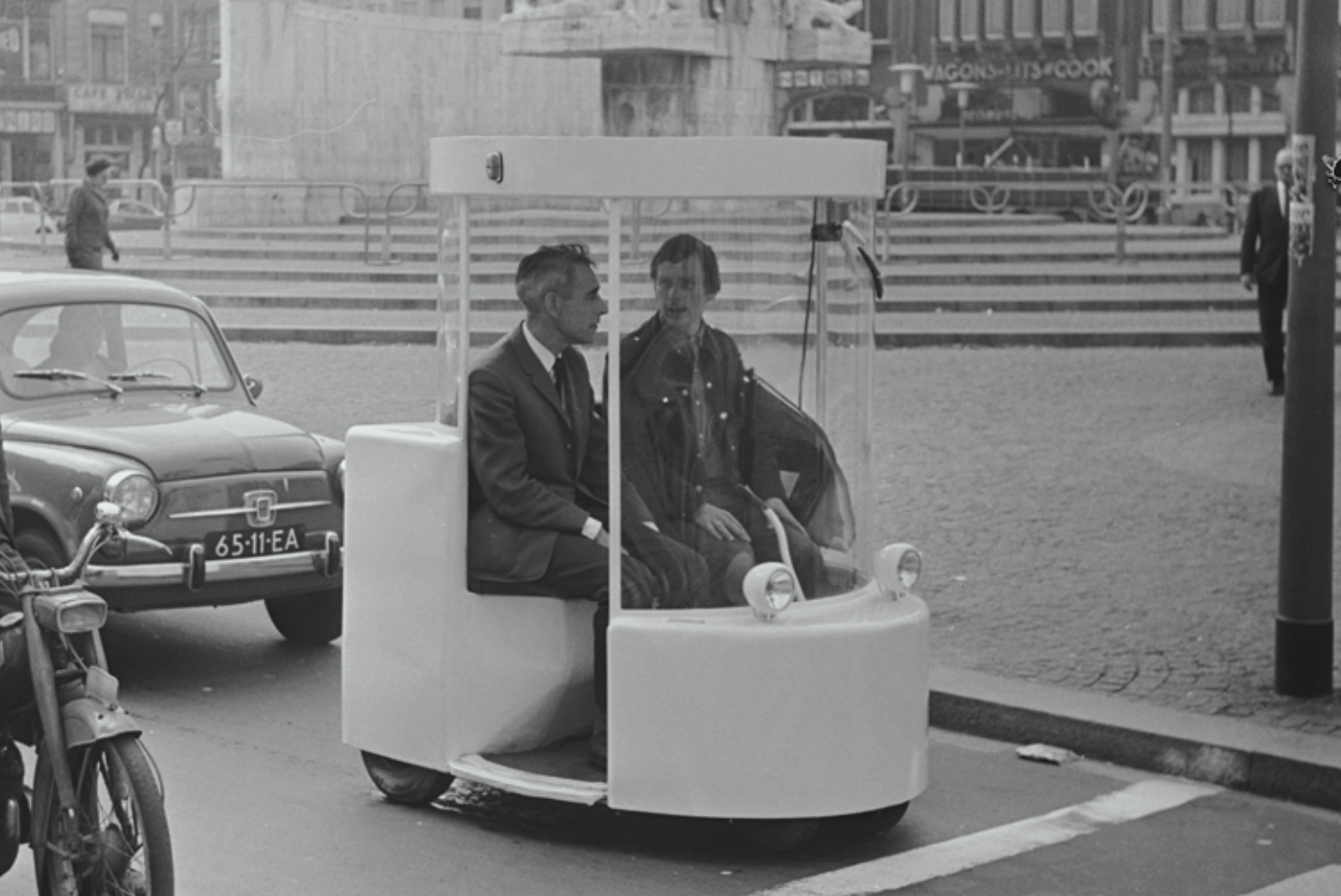
De witkar was prematuur en leed een kwakkelend en kort bestaan. Vanwege een te kleine accu en slechts

vijf laadstations ging de rit meestal van waar je niet was naar waar je niet wilde zijn. Ook mobiliteitsbevorderende maatregelen zoals vrije trambanen, Amsterdammertjes, aparte fietspaden en de metro gaven reizigers genoeg betere opties.

Nu, vijftig jaar na dato, is de technologie veel volwassener. Iedereen heeft een smartphone met GPS, en slimme algoritmes met slimme schaarsteprijzen zorgen ervoor dat men via een app op alle plekken en ieder tijdstip voor minder dan twee euro per kilometer naar de gewenste locatie gechauffeerd kan worden. Met dank aan de voortplantingsdrift van Travis Kalanick, de oprichter en ex-voorman van het wereldwijd opererende Uber.

Naast het succesvolle Uber zijn er nu voor de klant meteen kleinerebeursmeerdere concurrerende bedrijven met (al dan niet elektrische) leenauto's, waaronder een die Witkar heet. Deze auto's zijn via een app vaak in de buurt te vinden, en kunnen naar iedere gewenste locatie in het werkgebied gereden worden voor een ritprijs van 25 à 30 cent per minuut, of ongeveer 80 cent per kilometer. Deze bedrijven moeten wel lobbyen met de gemeente om de niet verhuurde auto's op de openbare parkeerplekken te kunnen laten staan. Dat recht heeft Witkar in sommige steden nog niet, terwijl in Amsterdam andere aanbieders daarvoor juist wel regelingen hebben bedongen.

Naast leenauto's worden ook steeds meer andere leenvoertuigen zichtbaar in het straatbeeld: zo zijn er



bijvoorbeeld elektrische leenscooters te huur voor rond dertig cent per minuut. De scooters maken onbetaald gebruik van de stoep als stalling, en worden daardoor ook actief tegengewerkt door de gemeenten. En, in navolging van het Wittfietzenplan, zijn er een tiental concurrerende bedrijven die met een chip uitgeruste fietsen laten rondzwerven tussen het straatmeubilair. Daarenboven zou ook de exoot, de elektrische deel-step, zomaar voet aan de grond kunnen krijgen in Nederland.

TECHNIEK EN VOORUITGANG

Nieuwe technieken zorgen niet per se voor maatschappelijke vooruitgang. Daarom is het noodzakelijke dat de overheid de markt op de juiste manier vormgeeft. De grotendeels immateriële technologie van digitale signalen, databases, algoritmes en apps, gebundeld in concurrerende platformbedrijven, verandert de omgeving waardoor een vrije markt niet noodzakelijkerwijs tot efficiënte uitkomsten leidt.

Welke problemen komen we tegen bij de opkomst van digitale vervoersplatformen? Ten eerste ontstaat in de adoptiefase, met veel concurrerende platformen, het-

zelfde probleem als bij de originele Witkar: de kans dat er in de buurt een transportmiddel van een bepaald platform beschikbaar is, is te klein om de reiziger voldoende nut te bieden. Een gevolg is dat de adoptie niet toeneemt en de markt als geheel het niet overleeft. Een tweede mogelijkheid is dat een van de concurrerende platforms intens veel investeert in capaciteit om wel genoeg dekking te bieden en klanten te trekken, in de hoop door broeder- en zustermoord uiteindelijk als enig kind te overleven. De geschatte beurswaarde van Uber van 120 miljard dollar komt vooral vanwege de verwachting dat ze, wegens alleenheerschappij, hun opslag van 25 procent op marginale kosten langdurig kunnen handhaven of zelfs verhogen.

Dit alles tegen een achtergrond waarbij de bereidwilligheid van de politiek om de nieuwe vervoers-technologieën te omarmen ook niet geweldig is. De vermeende lage lonen van Uber-chauffeurs, het onbetaalde gebruik van de openbare ruimte, de pressie van zittende partijen en het gebrek aan visie over wat er wel mogelijk zou zijn, zorgen ervoor dat overheden liever verbieden dan faciliteren.

GOUDEN HUWELIJK

De visie van een volwassen vervoersmarkt is helder: naadloos vervoer van waar je bent naar waar je heen wilt, met een keur aan mogelijkheden en keuzes tussen prijs en andere karakteristieken in een immer innoverende markt.

De efficiëntiewinst voor de maatschappij is ook helder. Nu is de bezettingsgraad van de auto's rond de vijf procent en van een fiets wellicht dichterbij de twee procent. Niet alleen is dit verspilling van privékapitaal, het gebruik van de schaarse openbare ruimte voor het parkeren van voertuigen voor 95 procent van de tijd is ook sociaal verspillend. Met deelauto's en fietsen kan de bezettingsgraad zeker enkele tientallen procentpunten hoger komen te liggen. Commerciële vliegtuigen vliegen bijvoorbeeld bijna vijftig procent van de tijd. Verder is verbetering van de luchtkwaliteit en vermindering van de CO₂-uitstoot gebaat bij een snelle transitie naar elektrisch vervoer (of juist naar pedaalcracht).

Wat nodig is voor een efficiënte, innoverende transportmarkt, is een huwelijk tussen Schimmelpennink en Kalanick, een publiek-privaat partnerschap dat de maatschappelijke visie en vooruitstrevendheid van Luud koppelt aan het ondernemerschap en de gedrevenheid van Travis. De kenmerken van de technologie die leiden tot een *winner-takes-all*-platformmarkt en de negatieve externe effecten qua ruimtegebruik kunnen verbeterd worden als de volgende huwelijkse voorwaarden in de trouwakte staan.

Allereerst is het een open huwelijk: alle berichten tussen aanbieders van vervoermiddelen en reizigers vinden plaats door middel van een standaard openbaar protocol.

Daarnaast is het belangrijk dat het een huwelijk is met respect voor de ander. De klant moet alle concurrerende vervoermiddelen kunnen vinden op iedere app naar keuze, en alle aanbieders moeten alle reizigers die vervoer zoeken, kunnen bereiken. De (geanonimiseerde) gegevensstroom van transacties die tot een his-

torisch bestand uitgroeit, moet door alle concurrenten gebruikt kunnen worden om zo de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren.

Deze twee voorwaarden breken de karakteristieken open van de technologie die óf leiden tot het verdwijnen van de markt, óf tot een monopolie. Allerlei constellaties van toetreding en experimentatie door verticale en horizontale splitsingen of samenvoegingen van eigendom, onderhoud en exploitatie van verschillende types vervoermiddelen, van klanten-apps, en van back-office- en betaaldiensten worden door interoperabiliteit en open data mogelijk gemaakt.

Verder vraagt het huwelijk om wet- en regelgeving zodat op een technologie-neutrale wijze het efficiënte gebruik van de openbare ruimte mogelijk wordt, maar ook om negatieve externaliteiten tegen te gaan. Tarieven voor nuttig gebruik van ruimte (met betalende reizigers) en voor onnuttig gebruik kunnen verschillend zijn, en aangepast aan lokale omstandigheden. Hiermee kan congestie op de weg en excessieve capaciteit of toetreding van vervoermiddelen worden tegengegaan – een van de meest steekhoudende argumenten vóór taxi-regulering.

Daarbij houden overheden een *level playing field* in stand voor bestaande bedrijven en nieuwe toetreders, en voor verschillende vervoerstechnologieën. Onderdeel daarvan is het vastleggen van zaken zoals veiligheids-eisen, gebruikerskwalificaties, arbeidsvoorwaarden voor chauffeurs, en het toezicht op non-discriminatie bij toepassing van het berichtenprotocol.

De regels moeten ruimte bieden voor experimentatie en kruisbestuiving, bijvoorbeeld dat aanbieders en gebruikers in de keten samen zoeken naar slimme manieren om vraag en aanbod bij elkaar te brengen, of dat producenten van transportmiddelen evolueren tot vervoersdienstaanbieders. Dit kan de markt prima aan. Maar zonder een actieve overheid en een open standaard blijft er geen goedwerkende markt over waarin de nieuwe vervoerstechnologieën kunnen gedijen.

In het kort

- ▶ Technologische vooruitgang leidt niet vanzelf tot maatschappelijke vooruitgang.
- ▶ Alle berichten tussen aanbieders van vervoer en reizigers zouden plaats moeten vinden door middel van een openbaar protocol.
- ▶ Zonder actieve overheid is er geen goedwerkende markt waarin nieuwe vervoerstechnologieën kunnen gedijen.