

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 84
van **BJÖRN RZOSKA**
datum: 5 november 2018

aan **BEN WEYTS**

VLAAMS MINISTER VAN MOBILITEIT, OPENBARE WERKEN, VLAAMSE RAND, TOERISME EN DIERENWELZIJN

Openbaar vervoer - Ticketintegratie Antwerpen en Gent

Eind 2017 lanceerde De Lijn en de NMBS de Citypass in Antwerpen en Gent. Die bestond al langer in Luik, Charleroi en Brussel. Voor 60 euro per maand kan men daarmee op het hele net van De Lijn (ook buiten de steden) en met de trein tussen een aantal stations binnen de stad. De bedoeling is dat reizigers gemakkelijk van het ene op het andere openbaar vervoersmiddel kunnen stappen. De Citypass bestaat nu bijna een jaar voor Antwerpen en Gent.

Ondertussen is ook de Finse app Whim actief in Antwerpen. Deze app combineert alle vervoersmogelijkheden: van route plannen tot tickets kopen en betalen. Men kan zowel in een abonnementsformule stappen als individuele tickets kopen. Voorlopig beperkt Whim zich tot de tram, bus, Velo's, huurwagens van Sixt en taxi's. Weldra komen er ook de trein, Mobit-deelfietsen, deelauto's en zelfs parkeeroplossingen bij. Op de website 'Slim naar Antwerpen' wordt de app dan ook uitgebreid gepromoot.

1. Hoeveel Citypass-maandabonnementsen werden in Antwerpen verkocht in 2018? Graag een overzicht per maand en onderverdeling in de verschillende tariefformules.
2. Hoeveel Citypass-jaarabonnementsen werden in Antwerpen verkocht in 2018? Graag een overzicht per maand en onderverdeling in de verschillende tariefformules.
3. Hoeveel Citypass-maandabonnementsen werden in Gent verkocht in 2018? Graag een overzicht per maand en onderverdeling in de verschillende tariefformules.
4. Hoeveel Citypass-jaarabonnementsen werden in Gent verkocht in 2018? Graag een overzicht per maand en onderverdeling in de verschillende tariefformules.
5. De prijs van 60 euro per maand werd door sommigen bij de lancering als mogelijke drempel ingeschat.
 - a) Hoe evalueert de minister de tarieven van de Citypass na één jaar?
 - b) Overweegt De Lijn om de abonnementsprijzen aan te passen in de toekomst? Zo ja, in welke grootteorde en met welke timing?
6. Hoeveel bedraagt de totale financiële investering van De Lijn voor de Citypass in Gent en Antwerpen?
7. Hoeveel bedragen de totale inkomsten van de Citypass voor De Lijn? Graag gesplitst voor Gent en Antwerpen.
8. Het idee van de Citypass was ook om in te spelen op de flexibilisering van de tarieven bij de NMBS. Een treinticket zou zo tijdens de spits duurder kunnen zijn dan tijdens de daluren.

Is de minister voorstander om dit soort flexibele tarieven ook bij De Lijn in te voeren?

9. De minister heeft de afgelopen jaren ingezet op de uitrol van de MOBIB-kaart en voor Gent en Antwerpen kwam daar vorig jaar de Citypass als bijkomende optie bij. Een app als Whim is een nieuwe vorm van ticketintegratie, maar dan vanuit een privéonderneming.
 - a) Hoe evalueert de minister initiatieven als Whim als concurrentie voor de eigen initiatieven?
 - b) Hoe zal de minister ervoor zorgen dat het overzicht tussen de verschillende mogelijkheden overzichtelijk blijft voor reizigers?
 - c) Hoe verhoudt de uitrol van MOBIB zich tot de Citypass?

BEN WEYTS

VLAAMS MINISTER VAN MOBILITEIT, OPENBARE WERKEN, VLAAMSE RAND, TOERISME EN DIERENWELZIJN

ANTWOORD

op vraag nr. 84 van 5 november 2018

van **BJÖRN RZOSKA**

1. Aantal verkochte maandabonnementen Antwerpen per maand per doelgroep:

doelgroep	12 - 24 jarigen	25-64 jarigen
periode	CITY PASS ANTWERPEN 1 MAAND	CITY PASS ANTWERPEN 1 MAAND
201801	4	43
201802	5	33
201803	4	37
201804	3	37
201805	5	37
201806	2	30
201807	4	23
201808	4	31
201809	5	35
201810	6	36
totaal	42	342

2. Aantal verkochte jaarabonnementen Antwerpen per doelgroep:

doelgroep	12-24 jarigen	25-64 jarigen
periode	CITY PASS ANTWERPE N 12 MAANDEN	CITY PASS ANTWERPEN 12 MAANDEN
201801	1	10
201802	1	4
201803	2	10
201804	1	3
201805		9
201806		5
201807	1	2
201808		5
201809	0	7
201810	1	13
totaal	7	68

3. Aantal verkochte maandabonnementen Gent per maand per doelgroep:

doelgroep	12 - 24 jarigen	25-64 jarigen
periode	CITY PASS GENT 1 MAAND	CITY PASS GENT 1 MAAND
201801	1	7
201802	1	5
201803	1	5
201804	3	7
201805	2	6
201806	2	4
201807		3
201808		2
201809	2	7
201810	1	8
totaal	13	54

4. Aantal verkochte jaarabonnementen Gent per doelgroep:

doelgroep	12-24 jarigen	25-64 jarigen
periode	CITY PASS GENT 12 MAANDE N	CITY PASS GENT 12 MAANDE N
201801		1
201802		
201803		1
201804		1
201805		
201806		1
201807		
201808	1	1
201809		4
201810		2
totaal	1	11

- De doelgroep van de City-Pass vormt in eerste instantie de werkenden met een woon-werktraject binnen de City-Passzone. Het tarief speelt in zulke context een minder belangrijke rol. In deze context zullen De Lijn en de NMBS het potentieel van een grotere zone onderzoeken. De uitbreiding van de zone biedt meer potentieel dan het verlagen van de prijzen.
- De Lijn investeerde in 2018 een bedrag van € 34.723 in een promotiecampagne voor de City Pass.
- In 2018 bedragen de totale inkomsten (t.e.m. oktober 2018):
€ 26.395 voor Antwerpen en € 6.926 voor Gent.
- Het principe van de flexibele tarieven in functie van tijd moet voorzichtig benaderd worden. Daarbij moeten alle maatschappelijke voor- en nadelen in kaart gebracht worden. In 2019 zal De Lijn dergelijke tarieven niet invoeren.

9. Initiatieven zoals Whim versterken het openbaar-vervoer en vormen een nieuwe makkelijke toegang en zijn veelal gericht op specifieke doelgroepen (bv. automobilisten, zakelijke verplaatsingen). We ondersteunen dus ten volle deze initiatieven. De Lijn wordt door sommige van deze spelers uitdrukkelijk geprezen omwille van haar voorsprong op het vlak van m-ticketing producten die makkelijk in hun oplossingen geïntegreerd kunnen worden.

De Lijn zal richting MaaS-spelers ook in de toekomst toe een transparant en eenvoudig productaanbod blijven voorzien.

De City Pass is een tariefproduct dat aangeboden wordt op Mobib. Vandaag verloopt de verkoop enkel via de NMBS. In 2019 zal de verkoop van de City Pass op Mobib ook bij De Lijn kunnen gebeuren.