

Talepapir til brug ved åbent samråd i TRU vedr. Orange billetter den 11. december 2008

Spørgsmål J: *"Hvilke initiativer agter ministeren at sætte i værk for at sikre de såkaldte Orange billetters gyldighed inden for alle togoperatørers respektive områder?"*

Spørgsmål K: *"Kan ministeren oplyse, hvilke initiativer der kan sættes i værk for fremover at forhindre situationer, hvor Orange billetter og lignende billettyper ikke kan anvendes på rejser, hvor man skal transporteres af forskellige operatører, som f.eks. i tilfælde af udlicitering af jernbanetrafikken til andre end de hidtidige operatører?"*

Svar: Lad mig indlede med en kort gennemgang af sagen.

Orange billetter er et kommercielt produkt, som DSB har introduceret for at få fyldt tog op på tidspunkter, hvor der ellers ikke var så stor efterspørgsel efter pladser.

Det er i forbindelse med udbuddet af togtrafikken i Midt- og Vestjylland fastslået, at operatørerne kan lave forskellige kommercielle produkter og at



der kan – men ikke skal – indgås aftale om at acceptere andre operatørers kommercielle produkter.

Der har tidligere været en aftale mellem DSB og Arriva om salg af Orangebilletter på Arrivas strækninger i Midt- og Vestjylland. Der var tale om en frivillig aftale mellem parterne.

Som det er udvalget bekendt, valgte Arriva at opsige aftalen med DSB om Orange billetter i sommer. Det har den konsekvens, at Orange billetter siden 6. juli i år ikke længere har været gyldig rejsehjemmel i Arrivas tog.

Arriva har med afsæt i kommercielle overvejelser valgt at træde ud af samarbejdet.



Der har igennem en længere periode været ført forhandlinger mellem Arriva og DSB for at finde en løsning, som begge parter kan leve med. Det er disse forhandlinger, der nu er brudt sammen, hvilket jeg finder beklageligt af hensyn til passagererne og sammenhængen i billetsystemerne, men jeg må også respektere de to parters kommercielle vurderinger.

Svar på spørgsmål J:

DSB's orangebilletter er et rent kommercielt produkt, som togoperatørerne selv bestemmer vilkår for og omfang af, og der er ikke noget kontraktligt krav fra Transportministeriet for hverken DSB



eller Arriva om salg af og samarbejde om Orange billetter eller andre former for kommercielt rabatterede billetter.

Sociale rabatter – som f.eks. ungerabatten – skal gensidigt anerkendes af de to operatører – men det kan være, at det er udvalget bekendt, at DSB har et ungekort der hedder Wild Card, mens ARRIVAs pendant hedder Wunder card. Billetnavnene er således en del af de to virksomheders markedsføring, men der er kontraktlige krav om, at der skal ske gensidig anerkendelse.

Hvis vi fra politisk side skal gå ind og stille krav om, at DSB og Arriva samarbejder om Orangebilletter, ville



det betyde, at der skal lægges udvidede krav ind i de eksisterende kontrakter. Det vil så betyde, at staten kommer til at betale og at rabatten bliver en social rabat som alle har ret til og ikke en kommerciel rabat, som operatøren kan anvende – som i tilfældet med orange billetterne – til at fylde togene, så meget som muligt op.

Mao. jeg agter ikke at indføre nye sociale rabatter – men jeg finder det selvfølgelig ærgerligt, at vi med dagens billetinfrastuktur ikke kan sikre, at en borger i f.eks. Thisted kan købe en billet hos ARRIVA, som kombinerer en billet til ARRIVAs strækninger med en orangebillet hos DSB. En borger i Thisted kan dog stadig bruge



orangebilletter hos DSB. Det kræver, at han eller hun køber en almindelig billet fra Thisted til Struer hos Arriva og derpå fortsætter fra Struer til f.eks. Slagelse på en DSB orangebillet, som på forhånd er købt på internettet eller telefonisk hos DSB.

Svar på spørgsmål K:

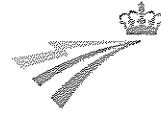
I forbindelse med statens indkøb af offentlig servicetrafik, er der i såvel den forhandlede kontrakt med DSB som i de udbudte kontrakter i Midt- og Vestjylland og på Kystbanen fastlagt rammer for, hvilke standard billettyper, der som minimum skal udbydes til passagererne.



Inden for trafikselskabernes område er tog-selskaberne underlagt trafikselskabernes takster, mens tog selskaberne har takstkompetencen for de rejser, der går ud over det enkelte trafikselskabs område. Togselskaberne er forpligtet til at samarbejde om standardbilletterne og er også forpligtet til at indgå i Bus og Tog samarbejdet.

Der er således krav i kontrakterne om, at rejser med forskellige operatører til standardtakst skal kunne foregå med en fælles billet.

I Bekendtgørelse om takststigning i offentlig servicetrafik i trafikselskaber m.v. også fastlagt, inden for hvilke rammer taksterne kan fastsættes.



Der er således en forholdsvis stram regulering af alle standardbilletter og billetter til særlige grupper, som f. eks. handikappede, pensionister, unge, studerende og børn. For disse billetter er der også fastlagt krav til operatørerne om at samarbejde. Denne regulering har en nøje sammenhæng med det tilskud som staten yder til operatørerne for den givne trafik.

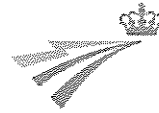
Hvis vi derudover også ville fastlægge omfang og rammer for forskellige typer af tilbudsbilletter, ville staten skulle øge sit tilskud til den offentlige servicetrafik. Jeg mener at statens penge kan gives bedre ud og det synes jeg, at regeringen med offentliggørelsen af transport



strategien i mandags har vist, at den også vil.

Hertil kommer, at et vist kommercielt råderum for operatørerne jo også kan være medvirkende til at udvikle den kollektive trafik. Det er ikke alle ting, man kan fastsætte politiske krav til på et givet tidspunkt og så være sikker på også ser klogt ud efter 5 eller 8 år. Her er operatørerne tættere på kunderne og markedet og skal have mulighed for at teste det af.

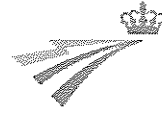
Men når det er sagt, så er det bestemt at foretrække, at de forskellige aktører i den kollektive trafik i videst muligt omfang samarbejder om gode tilbud til passagererne. Det skal vi fastholde,



samtidig med at vi som politikere også anerkender, at der ligger fordele i, at operatørerne hver især har forretningsmæssige incitamenters til at agere til fordel for passagererne.

Det formoder jeg, der er bred opbakning til i Folketinget, eftersom det nuværende genudbud af trafikken i Midt- og Vestjylland, som ikke stiller krav til samarbejde om Orange billetter, blev besluttet med tilslutning fra alle partier undtagen Enhedslisten – og der blev ikke i den forbindelse ytret ønske om, at der skulle stilles krav til samarbejde om orangebilletter.

Jeg vil dog endnu engang understrege, at det ikke bidrager til overskueligheden



for passagererne – og ej heller til et kollektivt trafiksystem, der opfattes som sammenhængende, at Orange billetter ikke længere kan bruges i Midt- og Vestjylland. Derfor håber jeg, at DSB og Arriva snarest muligt genoptager forhandlingerne mhp. at finde en løsning til gavn for DSB, Arriva – og ikke mindst passagererne.

De forskellige kommercielle strategier - som operatører i et togmarked nok altid vil anlægge - bør således ikke være en hindring for, at kunderne kan få en samlet oplevelse af en god togrejse og et let tilgængeligt togprodukt.

Som jeg allerede har nævnt, så er det i dag muligt for borgeren fra Thisted at



benytte DSB's orangebilletter, hvis han eller hun forlods - på internettet eller telefonisk hos DSB - indkøber orangebillet til den del af rejsen, der ligger på DSB's strækning. Jeg er dog af den opfattelse, at tilgængeligheden til orangerabatten er blevet ringere, når borgeren fra Thisted skal henvende sig to steder for at kunne komme fra A til B og samtidig opnå rabat.

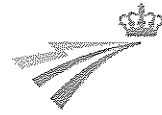
Jeg vil derfor drøfte sagen med DSB og Arriva mhp. at undersøge muligheden for, at de to operatører sælger hinandens rabatterede produkter – herunder orange, således at man f.eks. kan henvende sig til Arriva og købe BÅDE førømtalte billet fra Thisted til Struer OG en DSB orangebillet fra Struer til



Slagelse. Det vil dog forsat være op til den enkelte operatør at fastsætte pris og mængde for deres rabatterede kommercielle produkter.

Herudover vil jeg fremadrettet undersøge muligheden for, at der i forbindelse med udarbejdelsen af nye udbud stilles krav om, at operatørerne skal sælge hinandens rabatterede billetter. Det kræver dog, at det er teknisk muligt at indrette bl.a. salgsapparat og edb-systemer til at håndtere dette.

Med en sådan løsning opnås det, at vi både får et trafiksystem, der opfattes som sammenhængende, og samtidig bibeholdes operatørernes mulighed for



at udvikle deres kommercielle
produkter.