

Referat

fra Dialogkonferanse
busmateriellstrategi

Møtet ble avholdt mandag 18.11.2013,
Ruter, Trafikanten fra kl 10:00 -15:30

Tilstede i møte:

Interessenter:

Se vedlagt deltagerliste

Fra Ruter As:

Anders Finckenhagen

Carl Sandstad

Esben Wangen

Espen Martinsen

Hanne B Norli

Hellik Hoff

Johanna Stigsdotter

Kjersti Midttun

Kåre Riseng

Marit Elin Leite

Morten Stubberød

Nina Nitteberg

Olav Raanaas Moen

Terje Lundgård

Referent:

Kjersti Midttun

Nr	Punktvis møtereferat fra dialogkonferansen																																																		
1	<p>Program for dagen:</p> <p>10:00 Velkommen, hensikt med møtet. <i>Hellik Hoff, kontraktssjef, Ruter</i></p> <p>10:10 Forslag til bussmaterieellstrategi. <i>Espen Martinsen, strategisjef, Ruter</i></p> <p>11:00 Nærmere om Designmanualen. <i>Nina Nitteberg, markeds konsulent, Ruter</i></p> <p>11:30 Selskapsvise presentasjoner ved alle påmeldte selskaper (maks 15 min pr selskap)</p> <p>12:00 <i>Lunsj og telefonpause</i></p> <p>12:45 Selskapsvise presentasjoner fortsetter</p> <p>14:00 <i>Kaffepause og benstrek</i></p> <p>14:15 Selskapsvise presentasjoner fortsetter</p> <p>Senest 15:30 Oppsummering</p> <p>Senest 16:00 <i>Slutt</i></p> <hr/> <p>Deltagere:</p> <table border="1" data-bbox="236 757 1203 1839"> <tbody> <tr><td>Tore Lillemork</td><td>Bilimportørenes Landsforening</td></tr> <tr><td>Glenn Johansen</td><td>Boreal Transport Norge AS</td></tr> <tr><td>Elling Sveen</td><td>Hedmark Trafikk AS (observatør)</td></tr> <tr><td>Cato Haugland</td><td>Mercedes-Benz Norge</td></tr> <tr><td>Odd Romundstad</td><td>Mercedes-Benz Norge</td></tr> <tr><td>Ragnar Krosser</td><td>Nettbuss AS - konsern</td></tr> <tr><td>Per Nilsen</td><td>Nettbuss Øst AS</td></tr> <tr><td>Svein Ekholt</td><td>Nettbuss Øst AS</td></tr> <tr><td>Terje Sundfjord</td><td>NHO Transport</td></tr> <tr><td>Hans-Kristian Engum</td><td>Nobina</td></tr> <tr><td>Kjetil Waal</td><td>Nobina</td></tr> <tr><td>Martin Atterhall</td><td>Nobina</td></tr> <tr><td>Egil Steinsland</td><td>Norges Bilbransjeforbund</td></tr> <tr><td>Atle Rønning</td><td>Norgesbuss AS</td></tr> <tr><td>Olav Dårflot</td><td>Norsk Scania AS</td></tr> <tr><td>Helge Gidske Naper</td><td>Plan Urban (konsulent)</td></tr> <tr><td>Jan Helge Sandvåg</td><td>Tide Buss AS</td></tr> <tr><td>Rune Sandøy</td><td>Tide Buss AS</td></tr> <tr><td>Henning Berthelsen</td><td>Unibuss AS</td></tr> <tr><td>Kjell Knarbakk</td><td>Unibuss AS</td></tr> <tr><td>Øystein Svendsen</td><td>Unibuss AS</td></tr> <tr><td>Arild Rune Nedreberg</td><td>Vest Buss Norge AS</td></tr> <tr><td>Jan-Petter Nystuen</td><td>Vest Buss Norge AS</td></tr> <tr><td>Svein Sigurdson</td><td>Vest Buss Norge AS</td></tr> <tr><td>Svenn Åge Løkken</td><td>Volvo Norge AS</td></tr> </tbody> </table>	Tore Lillemork	Bilimportørenes Landsforening	Glenn Johansen	Boreal Transport Norge AS	Elling Sveen	Hedmark Trafikk AS (observatør)	Cato Haugland	Mercedes-Benz Norge	Odd Romundstad	Mercedes-Benz Norge	Ragnar Krosser	Nettbuss AS - konsern	Per Nilsen	Nettbuss Øst AS	Svein Ekholt	Nettbuss Øst AS	Terje Sundfjord	NHO Transport	Hans-Kristian Engum	Nobina	Kjetil Waal	Nobina	Martin Atterhall	Nobina	Egil Steinsland	Norges Bilbransjeforbund	Atle Rønning	Norgesbuss AS	Olav Dårflot	Norsk Scania AS	Helge Gidske Naper	Plan Urban (konsulent)	Jan Helge Sandvåg	Tide Buss AS	Rune Sandøy	Tide Buss AS	Henning Berthelsen	Unibuss AS	Kjell Knarbakk	Unibuss AS	Øystein Svendsen	Unibuss AS	Arild Rune Nedreberg	Vest Buss Norge AS	Jan-Petter Nystuen	Vest Buss Norge AS	Svein Sigurdson	Vest Buss Norge AS	Svenn Åge Løkken	Volvo Norge AS
Tore Lillemork	Bilimportørenes Landsforening																																																		
Glenn Johansen	Boreal Transport Norge AS																																																		
Elling Sveen	Hedmark Trafikk AS (observatør)																																																		
Cato Haugland	Mercedes-Benz Norge																																																		
Odd Romundstad	Mercedes-Benz Norge																																																		
Ragnar Krosser	Nettbuss AS - konsern																																																		
Per Nilsen	Nettbuss Øst AS																																																		
Svein Ekholt	Nettbuss Øst AS																																																		
Terje Sundfjord	NHO Transport																																																		
Hans-Kristian Engum	Nobina																																																		
Kjetil Waal	Nobina																																																		
Martin Atterhall	Nobina																																																		
Egil Steinsland	Norges Bilbransjeforbund																																																		
Atle Rønning	Norgesbuss AS																																																		
Olav Dårflot	Norsk Scania AS																																																		
Helge Gidske Naper	Plan Urban (konsulent)																																																		
Jan Helge Sandvåg	Tide Buss AS																																																		
Rune Sandøy	Tide Buss AS																																																		
Henning Berthelsen	Unibuss AS																																																		
Kjell Knarbakk	Unibuss AS																																																		
Øystein Svendsen	Unibuss AS																																																		
Arild Rune Nedreberg	Vest Buss Norge AS																																																		
Jan-Petter Nystuen	Vest Buss Norge AS																																																		
Svein Sigurdson	Vest Buss Norge AS																																																		
Svenn Åge Løkken	Volvo Norge AS																																																		

2	INNLEDNING
2.1	<p>Introduksjon fra Ruter – Hellik Hoff</p> <p>Hellik ønsket velkommen og redegjorde kort for hensikten med dagen. Hellik informerte om at alt som blir sagt på møtet blir tatt inn i referatet og lagt ut på Ruters anbudswb. Det samme gjelder for de presentasjonen som blir vist. http://www.kollektivanbud.no/</p> <p>Hellik Hoff og var møteleder gjennom dagen.</p> <p>Ruter utarbeider en materiellstrategi. Ruter ønsker synspunkter og innspill til denne. Gjennom dette møtet gir vi alle anledning til å komme med sine synspunkter. Innspill kan sendes inntil en uke etter møtet. Dette vil da tas inn i referatet. Det blir ikke anledning til en-til-en-møter</p>
2.2	<p>Forslag til bussmateriellstrategi – Espen Martinsen</p>
	<p>Følgende var sendt ut i forkant:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PPT med forslag til materiellstrategi • forslag til materiellbeskrivelse. <p>Strategien forsøker å svare ut en del av innspillene som kom opp på forrige dialogkonferansen 11.1.</p> <p>Se vedlagt ppt. Innholdet refereres ikke.</p> <p>Kommentarer og innspill:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ruter vil legge til rette for nasjonal standard, gjennom å gå foran med forenkling og bygge på Kollektivtrafikkforeningens <i>veileder</i> (merk at dette ikke er en <i>standard</i> pt). NHO Transport har bedt om utvidet frist til å kommentere Ktfs veileder til midt i desember. • Listen med faste og variable kostnader før omfatte bussanlegg (Atle Rønning). Det ble vist til at selv om bussproduksjonen øker, reduseres ikke enhetskostnadene. Dvs at stordriftsfordelene uteblir. Dermed viktig for Ruter å vurdere hva vi kan gjøre annerledes, spesielt materiellkrav. • Ba om innspill til utviklingsskisse som et bilde på fortida, dagens situasjon og mulige utviklingsretninger. Ingen kommentarer framkom til innholdet i denne. • Bragt i Ruters erfaring utgjør kapitalkostnaden ca 20% av total kostnaden for busstdrift i dagens kontrakter. • Kostnad for ulik busstørrelse. Her bør det redegjøres nærmere for hvilket belegg som er lagt til grunn i analysen (Unibuss). • Vedlikeholdskostnad på 1,10 kr/km blir for generelt. Varierer i praksis fra et nivå rundt 0,50 for nye busser til 3 kr/km for brukte busser. (Norgesbuss) • I omtalen av kontraktslengde ble det vist til at 7 års kontrakter med 1+1+1 års ensidig opsjonsrett er det vanlige. Det ble spurt om Ruter har vurdert gjensidig opsjoner som er et samlet ønske fra bransjen (Terje Sundfjord). Ja, det blir vurdert men er ikke et sentralt tema i materiellstrategien, tar med oss innspillet.

	<ul style="list-style-type: none"> • Ønske om 7+3 års kontrakter til erstatning for 7+1+1+1, gir lite forutsigbarhet å få forlenget avtalene med et og et år (Nobina). Dagens praksis skyldes i stor grad historiske årsaker. Ruter ønsker færre opsjonsår, eventuelt noe lengre kontrakter. • Til materiellbeskrivelse og dørkrav kom det innspill om å erstatte busslengder (meter) med antall aksler. Fordi dette påvirker kostnadene mer enn busslengde i seg selv. (Vest buss) • Anbefalingen om overgang fra tekniske til funksjonelle krav. Desto viktigere å jobbe med tildelingskriteriene, og etablere helt klare evalueringmodeller som går ut sammen med konkurransegrunnlaget (Terje Sundfjord). Ruter enig, det er bl a dette som ligger i at det vil stilles helt nye krav til fagkunnskap (buss og juss) hos oss.
2.3	Nærmere om designmanualen – Nina Nitteberg
	<ul style="list-style-type: none"> • Hensikten med designprogrammet er å sikre framstille kollektivtilbudet som enkelt, intuitivt, attraktivt, og sikre gjenkjennelse slik at kundene opplever trygghet for at de er på rett vei, kan bruke reisekort og Ruterbilletter. • Men: det var aldri meningen at designprogrammet skulle gjør bussene dyrere. • Må finne det rette nivået som forener disse to ulike utgangspunktene. • I det siste bussanbudet åpnet vi for brukte busser, og da ble det i designmanualen brukt formulering som «gråtoner» og «gulfarge» i stedet for eksakt RAL-kode. Bør kanskje gjennomføres som prinsipp også for nye busser? • De tre operatørene i finalerunden på nordøst ble invitert til å gi innspill på hvilke elementer i designmanualen som er ikke/noe/strekt fordyrende. Svarene spriker litt, men hovedpoengene er oppfattet. Alle bør få mulighet til å svare på skjemaet som vil bli distribuert. • Ruter er innstilt på at designmanualen gjennomgås med det samme mål for øyet som for materiellstrategien for øvrig (økt bruk av standarder, lavere enhetskostnader). <p>Se vedlagt ppt</p>
3	PRESENTASJONER EKSTERNE DELTAGERE
3.1	Norgesbuss – Atle Rønning <ul style="list-style-type: none"> • Busskostnader lagt frem i strategirapporten: Det er benyttet litt for generelle kostnader i analysen, se innspill under pkt 2. • Operatørene vil tidligst mulig vite om opsjonen blir utløst og at man tildeler et antall opsjonsår med en gang. • Støtter funksjonskrav og arbeid med en nasjonal standard. • Operatørene bør kunne forhandle om type buss etter at kontrakten er inngått De har da en bedre forhandlingsposisjon vis-a-vis leverandøren. • Hvis målet er mer buss for pengene er det er godt prinsipp å lage pakker som kombinerer linjer med lange vognløp (høy km/år) og stille krav om nye busser, med linjer med korte vognløp som kan være brukte busser. Enkelte busser kjører bare en avgang pr skoledag, og oppnår knapt 3000 km/år.

	<ul style="list-style-type: none"> • Det er smart å ha ulike alder på bussene. • Ruter spør om hvorfor det ikke ble tilbudt brukte busser i nordøst. Et av svarene var at det ikke var redegjort for vektene i evalueringen. Operatørene trodde kanskje at gamle buss skulle gi "minuspoeng". Ruters styres intensjon ble ikke mottatt i markedet. Muligheten til å legge inn parallelle tilbud med ulik teknologi ikke riktig måte i få inn brukte busser på. Videre er det vanskelig å skaffe en enhetsflåte av brukte busser. Poenget må være en kombinasjon av nye og brukte busser, og mer flåtestyring. Ingen operatør sitter med stor flåte av brukte busser, og ikke veldig interessant å kjøpe brukte busser i dagens marked. • Vi vet at fossilt brensel kommer til å brukes lenger enn 2020. Ruter bør allerede nå si at man tillater fossilt brensel til 2025. Euro V og Euro VI-motorer gir ekstremt lave utslipp. • Ber Ruter vurdere flere røde busser med laventre tilsvarende Kolbotn (og ikke bare lavgulv). <p>Se vedlagt ppt</p> <p><i>Hellik: det blir oppfølgingsmøter med bakgrunn i tildelingskriterier etter at Nordøst-kontrakten er inngått.</i></p>
3.2	<p>Bilimportørenes landsforening</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viser til innlegg holdt i januar i år (dette var forhåndsavtalt med arrangøren). • Varslet mulig felles uttalelse med NHO Transport som Ruter evt kan benytte som vedlegg til styresaken.
3.3	<p>Boreal Norge – Glenn Johansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mener at Ruter har gått vel langt i å stille funksjonelle krav. Skulle ønske seg noe mer tydelige krav, da det skal være tydelig at det er et tildelingskriterie det er snakk om, som har betydning og kan vekt/måles. Ønsker derfor ikke kun formuleringer som "det anbefales". • Ruter vil få en utfordring med å utvikle gode evalueringskriterier. • Funksjonelle krav som ikke har tydelige vekt- /tildelingskriterier, flytter for mye risiko over på operatøren, og vil gjøre det mindre aktuelt å legge inn tilbud. • Det er mer som burde vært med i materiellstrategien. F eks arbeidsmiljø er ikke kommentert. (Ruter: velger å ikke legge oss bort i arbeidsgiveransvaret, støtte for dette blant de andre tilstedeværende) • Type busser bør velges etter kontrakt er inngått. (tilslutning fra operatørene). • Reservekapasitet. Hvordan skal den prisen ettersom reserven settes inn, hvis det opprettholdes krav om at nøyaktig samme reserveprosent skal opprettholdes? • Det bør ikke stille krav hvis dette f.eks står i EU sine krav, f eks heis. (Ruter: dette har vært målet for gjennomgangen av materiellkravene) • Ved forlengelse av kontrakt blir operatørens risiko ikke tatt med. Det har en kostnad å ikke vite hvor lenge kontrakten skal gå. Operatørene må ha forutsigbarhet, det er ikke forenlig med å forlenge kontrakten med et år av gangen. Man vet ikke hvor lang opsjonen blir. Dette gjelder spesielt når ny og mer miljøvennlig teknologi blir tilgjengelig, og Oppdragsgiver blir "fristet" til å innføre endringer raskere.

	<ul style="list-style-type: none"> • Det er dyrt å gå inn med brukt buss hvis det er strenge krav til design. • Krav til maksimal alder for den enkelte bruktbuss, og gjennomsnittsalder, må være tilstrekkelig høy. Krav som fordrer 3-5 år gamle busser gir ikke noen effekt.
3.4	<p>MAN – Rolf Thomassen</p> <p>«Alle» er enige om at elsktriske busser er løsningen på lang sikt.</p> <p>MAN mener at veien fram er noe lang:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Det foreligger ingen god utviklet løsning for aktiske strøk, med -20 grader ute og ønske om +22 grader inne i bussen. • Det stilles gjerne spørsmål ved de reelle effektene ved biodrivstoff for dieselbusser. Det kan synes bedre å bruke landbruksareal til matproduksjon. • Biodiesel er omstridt. Avgiftsfordelene er antatt å forsvinne innen 2020, og det forventes øvre nivåer for biologisk innblanding. <p>Utvikler gode løsninger for mellomfasen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kapasitetssterke leddbuss med Euro VI-dieselmotor med lave utslipp. God løsning som forener hensyn til miljø og økonomi. • Leveres som seriell hybrid. • Forskningsresultater (USA) viser at CNG gir lavest kostnader over 12 år. <p><u>Materiellbeskrivelse</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ønsker funksjonsbeskrivelse • Ønsker mer standard, gir rimeligere løsninger. • Er det Ruter sin beskrivelse som skal gjelde eller kollektivtrafikkforreningen sin? • Designmanual bør ikke inneholde "mm" og "RAL", eksempel er gummilist, stoppknapper etc. • Plassering av (stopp) knapper utvendig, bør heller ikke spesifiseres i detalj ? Kan f.eks ikke plasseres med mm mål i rammen på bussene. • Det er viktig at evalueringskriteriene er tydelige. Konsekvenser ved avvik må være klar. • Tidsrommet fra anbudsutlysning til oppstart kontrakt har blitt bra, forutsatt at alle spesifikasjoner er klarlagt ved anbudinnbydelse. • Spesifikasjonskravene må være endelig. Tilbudet er basert på de kravene, endringer underveis kan bli svært fordyrende • Ingen praktisk mulighet for å måle utlipp pr ombygd brukt bussindivid pr Euro-klasse, slik Ruter ber om. • <i>Hellik: Det er ikke vanlig at anbud avgjøres på tildelingskriteriet bussmateriell. jfr at det har lav vekt og at bussene som tilbys er svært like. Pris er som regel det avgjørende tildelingskriteriet.</i> • <i>Vibeke: Ruter tar med seg innspill angående fargevalg.</i> • <i>RAL kan brukes på lakk, ikke på elementer som hvor fargen er gjennomgående</i> • <i>Spørreskjema om kostnader ved Ruters designelementer sendes ut til alle deltagerne på konferansen. Ruter vil ha tilbakemelding iløpet av en uka</i>

	Se vedlagt ppt
3.5	<p>Mercedes-Benz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingen til stede grunnet sykdomsforfall. • Presentasjon vedlegges referatet, og M-B gis anledning til å gi innspill på utsendte dokumenter på linje alle andre. <p>Se vedlagt ppt</p>
3.6	<p>Nettbuss – Ragnar Krosser</p> <ul style="list-style-type: none"> • Synes Ruter er på rette vei. • Kontraktslengde må være kjent, det bør være gjensidig opsjonsrett. • Innbydelsen bør beskrive hvor de brukte bussene skal brukes. Oppfordret Ruter til å vurdere å eie busspoolen selv. (Busser kan overføres til neste operatør) • Nettbuss: tidligere flåtestyring, nå samme anskaffelsesår for alle bussene. «Alle» enige om at flåteperspektiv er det optimale. Så hvordan komme videre fra dagens anbudsstyrte situasjon? • "Stopper" eller "Stop" på stoppknapp? • <i>Hellik: Ruter ønsker i utgangspunktet kke å eie busser.</i> • <i>Vest Buss: Viste til at i Danmark overtar ny operatør eksisterende busser og at de er verdsatt etter et eget fast system.</i> • <i>Nobina: ...men erfaringen med den danske modellen er at de brukte bussene kjøpes og deretter parkeres helt, samtidig som det kjøpes inn nye busser. Dermed oppnår man bare å øke de samlede kostnadene.</i>
3.7	<p>Nobina – Martin Atterhall</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har punktvis oppsummert hva "Ruter vil med strategien". Nobina synes det som er laget er bra og at Ruter har lyttet til hva som ble sagt i januar • Ruter må ikke gå i den fellen at de lager en "ny" standardbuss. Det blir feil! • Operatørene kjenner best hvor rett buss på rett sted. Det er viktig at operatørene bestemmer! • Er strategien sammenfallende med Ruters øvrige mål? Han ser ikke linken. Dette viktig for å få det til å skje! • Ruter kunne gått stille flere spørsmål, ikke så mange i strategien • <i>Espen: Strategien er koblet mot Ruters overordnede mål, og svarer ut tre overordnede hovedmål: Fornøyde kunder, sterk markedsposisjon, effektiv og bærekraftig ressursbruk. Les mer om det i strategidokumentet.</i> • <i>Hellik: Er det Ruters oppgave å stille krav til førermiljø? Hvor bør grensen gå for hva Ruter bør engasjer seg i? Ruter ønsker tilbakemelding på det.</i> • <i>Svar fra operatør: Operatørene ønsker å ivareta arbeidsgiveransvaret selv, men setter pris på at det blir tatt opp via hovedvernombudene.</i> <p>Se vedlagt ppt</p>

3.8	<p>Norsk Scania – Olav Dårflåt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ruter har gjort en bra jobb! • Bussene produseres i utlandet innenfor det rammeverket som regulerer dette. Disse er sertifisert med CoC-dokumentet. Hvorfor overstyrer man dette i Norge? • Universell utforming. Står merkostnadene i forhold til bruken? • Kan en del av kravet formuleres "Skal være forberedt for" • Det bør skilles på by/ land • Undrende til at bussmerke skal spesifiseres i tilbudet. Alle busstyper vil tilfredsstillende kravene. • Undrende til enkelte av Ruters krav: • Eks dører: Dobbel midtdør i klasse II buss: En bred enkel bred midtdørkan vel også tilfredsstillende kravet? Her bør det dessuten skilles på laventré og normalgulvsbusser. • Eks: Sikkerhetsbelter klasse I. (Ruter: vi ønsker ikke at klasse I busser skal ha setebelter, kundene ønsker ikke). • Eks: hvis normalgulv klasse II må vi ikke kreve dobbel framdør (Ruter: vi har ikke og planlegger ikke dette. Men har noen høygulvsbusser i klasse III men da bare krav til en fordør) • Eks: innsvingte dører. Overser kanskje like gode løsninger, f eks sliding doors. • Differensiere miljøkraver med avstand fra bysentrum. • Enkelt og tydelig design bør tilstrebes (en RAL farge i hele landet) • Det er viktig med samordning mot kollektivtrafikkforeningen • Enhetskostnadene skal ikke øke, det er viktig å få mest mulig busstransport for pengene • <i>Tide: For operatørene er det en ulempe at de må gå inn i anbudet med ett bussmerke. De stiller da dårligere i forhandlinger med produsentene</i> • <i>Boreal: Støtter at bussmerke ikke skal beskrives i anbudet!</i> • <i>Nobina: Mener at Ruter har størst fordel av at det er innkjøp etter forhandling</i> <p>Se vedlagt ppt</p>
3.9	<p>Tide buss – Jan Helge Sandvåg</p> <ul style="list-style-type: none"> • De synes det arbeidet Ruter har gjort er bra. Godt samspill med KTF. • Ønsker funksjonelle krav. Det fordrer at god statistikk er del av grunnlaget; trafikkdata, infrastruktur, mv, potensial for foredring i Ruters tilbudsgrunnlag. • De mener det bør mulig å gjøre endringer underveis i kontraktperioden • Bruk velkjent teknologi, ny teknologi må testes ut bare i mindre skala • Detaljkrav gir dårligere tilbakekjøpspriser for operatørene. • Hvordan dokumente substitusjonsprinsippet? • Mobiltelefoner. Hvorfor utelukke dette, kan sprres for utgående samtaler (lukket samband). (Ruter: i bytrafikk med 20 vogner på en linje er det et poeng å ut med beskjeder til alle med et anrop. I regionen bør man kunne vurdere denne praksisen). • Forslag til konkrete endringsforslag: «<i>Framstå som ny</i>» foreslås erstattes med

	<p>«av god standard», «unormal lyd» i stedet for «lyder»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utslipp kan ikke måles direkte på buss. • Det må ligge en vektingsmodell i utlysingen. • <i>Hellik: Mange gode formuleringer. Vi tar det med videre. Det er viktig å ta opp små momenter ift til teksten i konkurransegrunnlaget) også på tilbudskonferansene ifm hvert anbud.</i> • <i>Nobina: Trafikkstyrelsen i Sverige har utarbeidet opplegg for klassifisering av Eurostandard.</i> <p>Se vedlagt ppt</p>
3.10	<p>Unibuss – Henning Berthelsen</p> <ul style="list-style-type: none"> • I dagens kontrakter er det altfor mange busstyper, det gjør det vanskelig å bruke dem i andre kontrakter. Unibuss har 8 kontrakter, 32 busskategorier, 39 varianter. • Bransjen er klar for funksjonskrav. Betingelser bedre markedsbeskrivelse som del av konkurransegrunnlaget, f eks passasjerstrømmer, av/påstigninger, snitthastigheter, mv. • Det er vanskelig å håndtere miljø når det er en rask utvikling. Vanskelig å bruke busser som oppfyller "gammel" teknologi • Vil gamle busser kunne framstå som tidsriktige? • Bussen i Oslo må være mer lik busser i andre deler av landet hvis de skal kunne brukes om igjen • Ber Ruter redegjøre for hvordan dimensjoneringsplikten er tatt inn i strategien. • NB! Det eksisterer ingen Euro 6 lavgulvsbuss diesel som kan kjøre på B100. • Bussanleggene må tilrettelegges for nye drivstofftyper, ikke undervurder dette. <p>Se vedlagt ppt</p>
3.11	<p>Vest buss AS – Svein Sigurdson</p> <ul style="list-style-type: none"> • Momentene fra konferansen i januar synes tatt med i nytt dokument. Bra at bransjen involveres. • Standardisering er bra, alle fylkeskommunene bør enes om å legge denne til grunn. Kan det lages en nasjonal standard for buss? • Pkt 2 standardisering. Ta inn henvisning til dir 2001/85. • Hvis gamle busser tilbys må dette gjenspeiles i hvordan vurderingskriteriene er satt opp. • Hvem vil lage en standard for el-bussene? • Har Ruter begynt å tenke hvordan man kan begynne å elektrifisere buss? • Hva er trolleybussens framtid. • Felles utvendig design for alle administrasjonsselskapene er et poeng. • Momenter til materiellbeskrivelsen presentert (se ppt) • <i>Espen: standardisering av el-busser. Her må leverandørbransjen ta første skritt, ingen by/administrasjonsselskap vil være den første til å investere i feil standard. Alternativt vil andre aktører som sitter på teknologien ta markedsposisjon og reduseres bussleverandørene til å bli underleverandører</i>

	<p><i>på karosseri og drivverk.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Espen: tidlig tenking, men de mest aktuelle linjene å elektrifisere kan være de som går på tvers av trikkelinjene, dvs linjer i 20-serien. Men dette vil vi komme tilbake til, f eks i neste strategiplan K2016.</i> <p>Se vedlagt ppt</p>
3.12	<p>Volvo Norge AS – Svenn Åge Løkken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ruter har gjort en bra jobb og det er positivt at de har lyttet til innspill! • Potensial for forenkling i designmanualen. • Paradigmeskiftet. Det går mot elektriske busser, men det vil lenge være en god miks av flere teknologier. Viste skisse basert på at diesel tar et grunnnivå. • Har tro på at el-busstanderd «vil løse seg», tvinge seg frem. Volvos prognose er at el-buss blir kommersielt tilgjengelig i 2017. • «Walk the talk». Det er sagt mye bra, nå er det viktig at strategien følges opp. <p>Se vedlagt ppt</p>
4	<p>Oppfølgingspunkter</p>
	<p>Følgende dokumenter ettersendes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forslag til referat. • Strategidokument versjon 90 % • Skjema om fordyrende elementer i designmanualen <p>Frist for tilbakemelding på samtidlige dokumenter: 25.11. Ansvar: Alle</p> <p>De som ikke viste PPT ettersender notat med stikkord. Ansvar: Boeal, Nettbuss</p> <p>Møtereferat legges på anbudsweben etter at det er kvalitetssikret 25.11, sammen med alle PPT-presentasjoner fra møtet.</p>
5	<p>Oppsummering</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Ruter er god fornøyd med konferansen. Vi lærer av hverandre. Det at alle viser stor åpenhet bidrar til de gode løsningene • Takker også for flere gode innspill til miljøarbeidet i Ruter. • Minner om ny dialogkonferanse 25.11. om kommende bussanbud

Kjersti Midttun
Referent