

Hurtigbåt i Oslofjorden

Kontrakt, forretnings- og godtgjørelsesmodell

09.06.2021

Gøran Eriksen, kontraktsforvalter Ruter As

Ruter #

Kontrakt - Ruter benytter i dag bruttokontrakter

- Ruter ønsker å tilby sine kunder og markedet et sømløst tilbud.
- Tilbudet er et nettverk bestående av ulike driftsarter, og operatører som leverer kundene et enhetlig tilbud.
- Optimal bruk av tilgjengelig kapasitet, uavhengig av driftsart og operatør, er sentralt for å få en effektiv kollektivtrafikk.
- Viktig virkemiddel for å oppnå samfunnsmessige mål i et storbynettverk – vi skal ta markedsandeler fra bilen, ikke viktig at bussen tar markedsandeler fra trikken.
- Inntektene og kostnadene er i stor grad styrt av politiske beslutninger – prispolitikk, frekvens, kvalitet, miljøkrav, osv.



Kontrakt og kontraktsbetingelser, foreløpig

- Tjenestekontrakt - anbudskonkurranse på drift av bestemte linjer eller områder
- Bruttokontrakt
- Kontraktlengde 10 år (tre opsjonsperioder med totalt inntil 10 år)
- Flexibilitet i kontrakten for å ivareta markedsbehov og teknologisk utvikling
- Endringsordre-mekanisme
- Ambisjon om utslippsfritt materiell og produksjon – ikke nødvendigvis nybygg
- Tillatelse til bruk av materiellet utenfor oppdraget
- Ruter vil tilby 2 opplagsplasser på RB4 / Brygge D i Oslo
- Ruter vil ta ansvar for bryggetilgang til de ulike anløpsstedene

Kontrakt og kontraktbetingelser

- Vi ønsker å høre deres tanker/refleksjoner om:
 - Kontraktstype
 - Kontraktlengde
 - Øvrige foreløpige kontraktbetingelser
- Noen umiddelbare kommentarer/synspunkter?

Ruters forretnings- og godtgjørelsesmodell

- Forretningsmodell /«kontraktsmal» for konkurransegrunnlag utarbeidet i samarbeid med Kollektivtrafikkforeningen, og benyttet i Ruters anbudskonkurranser.
- Tilbyderne som normalt er tilstede på det norske markedet kjenner modellen veldig godt.
- Modellen kjennetegnes gjennom at Ruter beskriver den tjenesten som ønskes utført av operatøren, og operatøren mottar godtgjørelsen basert på utført produksjon (avganger eller timer/kilometer) og kapitalkostnader for materiellet og eventuell infrastruktur knyttet til utslippsfri transport
- Modellen suppleres med en incitamentsordning, som skal stimulere til økt kvalitet på tjenesten.
- I tillegg legges det opp til sterk samhandling, slik at kompetansen hos begge parter kan utnyttes for å finne de beste løsningene for kundene



Forretningsmodell / godtgjørelsesmodell, foreløpig

Forretningsmodellen skal bidra til å sikre oppnåelse av de målene som Ruter har satt for anskaffelsen, samt at Ruter skal oppnå en best mulig balanse mellom kostnadseffektivitet og kvalitet.

- Tjenesten kjøpes og utføres av eksterne leverandører ved anbudskonkurranse
- Operatører konkurrerer om å tilby best kvalitet og pris
- Operatør er ansvarlig for materiell
- Alternative ansvarsmodeller ladeinfrastruktur vurderes – jfr. Pedram Nadim's presentasjon
- Alternative ansvarsmodeller brygger vurderes – jfr. Halvor Jutulstad's presentasjon
- Godtgjørelse basert på utført produksjon, samt kapitalkostnader for materiellet og eventuell infrastruktur knyttet til utslippsfri transport, med tillegg av incitamentsavtale
- Avskrivning av kapitalkostnaden på materiell utover kontraktlengden

Forretnings- og godtgjørelsesmodell

- Vi ønsker å høre deres tanker/refleksjoner om:
 - Forretningsmodellen
 - Godtgjørelsesmodellen
- Noen umiddelbare kommentarer/synspunkter?

Spørsmål

- Hva er deres synspunkter på bruttokontrakt vs. nettokontrakt ?
- Hva er deres synspunkter på kontraktlengden ?
- Hvilke synspunkter har dere om avskrivningstid og-modell på materiellet ?
- Hvilke tanker har dere om nybygg vs. ombygging av brukt materiell ?