

Ruter dialogkonferanse – Utvikling av forretningsmodeller

Dato	7. april 2016
Tid	09.00 – 12.30
Sted	KS Agenda, Oslo
Deltagere	Se liste over deltagere på www.kollektivanbud.no

Referat

Alle presentasjoner legges ut på www.kollektivanbud.no.

Agenda:

- Velkommen og hensikt med møtet v/ Kåre Riseng og Bernt Reitan Jenssen
- «Hva om jeg hadde drevet kollektivtrafikk i stedet?» v/ Erik Frey Olsen, Reitan Convenience
 - *Spørsmål: Hvorfor mislykkes Reitan hver gang dere driver egne butikker?*
Svar: Reitan klarer ikke å få det samme eierskapet til butikken som hver enkelt kjøpmann har. Kjøpmannen gir mer av seg selv, og er mer entusiastisk til sin egen butikk. Han har også en økonomisk gevinst i dette.
- Forretningsmodellens rolle for Ruters måloppnåelse v/ Bernt Reitan Jenssen
- Korte innlegg fra alle deltagende organisasjoner v/ Deltagerne

Moziø: Utvikler en mobilitetsapp som kan brukes på tvers av kollektivselskapene. De analyserer alle typer reisedata.

Nettbuss: Vår forretningside er å ansette motiverte sjåførere som yter god service hver dag for å gjøre en best mulig jobb sin arbeidsgiver. Ruter er blant de som har den beste forretningsmodellen i dag i Norge, Sverige, Danmark. Det må være oppnåelige incentiver i kontraktene.

Nobina: Forventer en utvikling fra produksjonsperspektivet i fremtiden. Nå er det en høy grad av detaljstyring. Partnerskapsmodellen er det naturlige steget videre.

Tide: Det er viktig å bygge under felles mål. Samtidig er det viktig å samarbeide om kontraktene og la operatørene ta del i de tingene de kan påvirke.

Unibuss: Kostnadene må ned og bussene må bli mer kostnadseffektive. Kontraktene er lange og bør være mer fleksible. Ruter bør jobbe mer med fremkommelighet, det vil være veldig kostnadsbesparende både for Ruter og operatør.



Accenture: Forretningsmodeller bør ha mobilitet som hovedmål og åpne for nye samarbeidsavtaler.

Ebusco: Elbuss gir en god økonomi på sikt. Utfordringen hos Ruter ligger i systemet, å kunne sette inn ny teknologi i kontraktene. Fokuser på å etablere standardisert ladeinfrastruktur, da bussene finnes i dag.

Hybricon: Presenterte sin elbuss løsning.

Siemens: To vesentlige spørsmål – flere reisende og attraktiv kollektivtrafikk. Bilen har allerede tapt mot kollektivtransporten i Oslo Sentrum. Appen bør utvikles videre i takt med utviklingen. Infrastrukturkontraktene bør ligge hos de som har kompetanse på dette og ikke nødvendigvis på operatørene.

VDL: Et partnerskap og langsiktige avtaler der det er krav på å utvikle seg i løpet av kontraktperioden. Det må være et tydelig grensesnitt mot infrastrukturen.

Volvo: I dag ligger det begrensninger i kontraktene. For å kunne innføre ny teknologi bør kontraktene mykes opp. Modellen må være attraktiv, forutsigbar, langsiktig, og større mulighet for innovasjon underveis i kontraktsløpet.

NHO Transport: Felles mål er en viktig drivkraft. Ny teknologi er et virkemiddel, ikke et mål. Det må være kostnadseffektive løsninger, gode/tydelige avtaler og en standardisering. Dagens modell med fokus på incentiver.

- Videre prosess, en-til-en møter, skriftlig besvarelse v/ Kåre Riseng
- Oppsummering v/ Bernt Reitan Jenssen

Spørsmål og svar:

- *Spørsmål: Fossilfri 2020 – hvor mye kommer Ruter til å tjene på dette?*
Svar (Ruter): Kollektivtrafikken fremstår vanligvis som en kostnad. Politikerne må i dag prioritere kollektivtrafikk mot andre samfunnskostnader, som sykehjems plasser o.l. Fokuset blir da å gjøre kostnaden minst mulig. Ruters samfunnsregnskapet viser at man tjener kr 4,50 på kollektivtrafikk kontra biltrafikk.
- *Spørsmål: På den ene siden er det åpnet for nye forretningsmodellmuligheter, det vil si mer kollektivtrafikk for pengene. På den andre siden har man fossilfri 2020 og fossilfritt med på kjøpet. Må Ruter ta noen «shortcuts» for å nå begge deler? Har Ruter tålmodighet til å vente for å oppnå den beste forretningsmodellen?*
Svar (Ruter): Målet er å få alle til å gå samme retningen, og man må nok ta mange kompromisser. I løpet av dialogkonferansen i dag har man sett andre forretningsmodeller, som å kunne ta ukjente folk med hjem i bilen osv. Det er viktig for Ruter å tørre mer, og vi må tåle å gjøre noen feil. Det er en vei å gå for å flytte oss som aktør, teste og prøve ut ting, uten å være livredde. Vi må også snakke om hvordan vi behandle hverandre, for å ikke bli tatt for å prøve ut nye ting i etterkant. Sammen må vi finne ut hvordan vi skal få til dette.



Øvrige kommentarer:

- Ruter bør ta mer ansvar nasjonalt for el-busser.
- Ruter bør kjøpe inn el-busser i større skala, enn kun en liten pilot på 2-3 busser.
- Det er i dag en manglende standardisering på materielle. Materielle bør kunne brukes over landegrenser, og i hvert fall over fylkesgrenser.
- Ruter bør se på de eksisterende kontraktene som er i dag. I dag kommer ofte beskjeden om at Ruter ikke kan gjøre noe grunnet likebehandling mot andre operatører osv. Utviklingen kan da gå raskere enn vist frem her i dag.
- Man må tenke andre dialoger enn de som finnes i dag. Det skal snart rapporteres på grønn konkurransekraft, og Norge skal kutte 40 % av utslippene innen 2030. Norge må hente ut denne effekten hovedsakelig fra transportnæringen. Man bør derfor tenke nye forretningsmodeller sammen med andre aktører.