|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Referat fra Dialogkonferanse om «Ruters bussanbud 2014» | **Tilstede i møte:****Interessenter:**Se vedlagt deltagerliste**Fra Ruter As:**

|  |
| --- |
| Hellik Hoff |
| Kåre Riseng |
| Olav Ranaas Moen |
| Linn J Ekdal-Gomes |
| Kjersti Helene MidttunEsben WangenAnders FinckenhagenRolf KorneliussenMorten StubberudJan Erik PedersenMarit Elin LeiteTerje LundgårdYngve SolbergGro K Bækkevold |
| Einar Foss |
| Marit Westvig |
|  |
|  |

Referent: Lise Marie Johansen  |
|  |
|  |
|
| Møtet ble avholdt mandag 25.11.2013, Ruter, Trafikanten, fra kl 09:00 -14:30 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nr** | **Punktvis møtereferat fra dialogkonferansen** |
| **1** | **Deltagere:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Navn**  | **Selskap** |
| Nils Moldbrekke | Boreal Transport Norge AS |
| Rune Sandøy | Tide Buss As |
| Philipp Engedal | Nobina Norge AS |
| Robert Sebro | Nobina Norge AS |
| Reidar Lavik | Nobina Norge AS |
| Hans-Kristian Engum | Nobina Norge AS |
| Vigdis Torblaa  | Nobina Norge AS |
| Atle Rønning | Norgesbuss AS |
| Terje Pedersen | Norgesbuss AS |
| Per Nilsen | Nettbuss Øst AS  |
| Tor Brenna | Nettbuss Øst AS  |
| Kjell Knarbakk | Unibuss AS  |
| Henning Berthelsen | Unibuss AS  |
| Roy Busch | Unibuss AS  |
| Knut Per Grini | Sweco Norge AS (for Arriva) |
| Terje Sundfjord | NHO Transport |
| Torbjørn Barslett | Observatør fra Trafikanten  |
|  |  |

 |
|  |  |
| 2 | Velkommen, hensikt med møtet v/Ruter, Hellik HoffDenne dialogkonferansen gjelder Ruters bussanbud i 2014 dvs. Follo og Østensjø-kontraktene. Ruter ønsker innspill fra operatørene før selve konkurransen på forbedringsmuligheter ift prosess og innhold. Dette er første gang Ruter har en dialogkonferanse før et bussanbud. Ruter har hatt flere dialogkonferanser tidligere, blant annet spesialtransport i Follo for litt over en uke siden. Alle presentasjoner og referat vil bli lagt ut på anbudsweb www.kollektivanbud.no. Ruter ønsker rask tilbakemelding hvis det er kommentarer til referatet. I dag vil det komme mange forslag/utspill fra Ruters side, og ingenting som presenteres er bestemt nå. Ingen må forvente at det blir slik som det som presenteres. Vi ønsker med dette respons fra markedet. Ruter går først i gjennom sine erfaringer og utfordringer med områdene, deretter går nåværende operatører gjennom sine erfaringer.  |
| 3 | Innledende perspektiver, v/ NHO Transport, Terje SundfjordGjennomgang av ppt.* Dialogkonferanse er veldig positivt.
* Bussbransjen er en lavmarginsbransje. Det er ikke bare resultatet, men også avkastning på kapitalen som er utfordrende. Viktig med langsiktig lønnsom drift.
* Det finnes 16 ulike måter å sette opp kontrakter på jfr antall fylker. Det ønskes en standardmal på kontrakter.
* Dårlig ide med incentiver som operatøren ikke har mulighet til å påvirke.
* Pensjonistene er ikke en del av virksomhetsoverdragelsen. Dette gir en konkurransevridning mellom selskaper som har kjøring i et område fra før og de som ikke har det. Det ønskes derfor endring i frikortbestemmelser, der pensjonistene burde gis frikort uten at operatøren betaler en godtgjørelse.
* Det er ulike måter å prise anbudene på. Det beste er Ruters modell med vogninnsats, rutekm og rutetimer i både by og region.
* Det ønskes gjensidige opsjoner.
* SSB har advart om å bruke lønnsindeksen på årsindekser.
* Bruk i hvert fall delindeksene for bussindeksen.
* Det ønskes partnerskap i kontraktene ihht samspillsreglene.

*Ruter:* Vi er forpliktet til å følge regelverket for offentlige anskaffelser. Vi etterstreber profesjonalitet når det gjelder oppfølging av kontraktene. NHO representerer mangfoldet i bransjen, og Ruter har erfaringer med at det ikke nødvendigvis er slik at alle operatørene (NHO’s medlemmer) er enig i alt NHO-transport legger frem. |
| 4 | Gjennomgang av nåværende kontrakter, v/ Ruter, Kåre RisengGjennomgang av ppt.* Dagens kontrakt om minibuss i Follo kan utløpe på samme tidspunkt som «storbuss» kontraktene. Her er det muligheter for å tenke nytt.

*Deltager:* Vil siste opsjonsåret på Nesodden-kontrakten bli benyttet av Ruter?*Ruter:* Det er enda ikke tatt stilling til utløsning av siste opsjonsår på Nesodden-kontrakten. Beslutning blir tatt i Ruters ledermøte og styremøte i midten av desember. Deretter vil vi begynne å jobbe med anbudene. Deltagerene får en ukes frist (til 2. desember) med å komme tilbake med innspill (max 2-3 A4-sider). Vi er nå i fasen hvor vi tar imot tilbakemeldinger. * Ruter har i 8 år jobbet sammen med andre kollektivsselskap gjennom Kollektivtrafikkforeningen med samordning av konkurransegrunnlag. Ruter følger opp anbefalingene derfra.
 |
| 5 | Gjennomgang av status pr 2013, Trafikkplan Follo og fremtidige planer v/Ruter, Olav Raanas Moen Gjennomgang av ppt. * Strategidokumenter: K2012 er det overordnede strategidokumentet, og ligger i bunnen når Ruter planlegger trafikktilbudet. Dokumentet Prinsipper for linjenettet er utgangspunktet for mange vellykkede ruteendringer Ruter har gjort. Deretter har Ruter laget et strategidokument som heter Trafikkplan for Follo.
* Enebakk tilhører Romerikskontrakten med oppstart i 2009, og varer lengre enn øvrige Follo-kontrakter. Oppegård-kjøringen ligger i Oslo Syd kontrakten.
* Naturlig å se helheten med Follo og Nesodden.
* Det har vært en trafikkøkning på 17 % i Follo etter ruteendringen i fjor.
* Follobanen åpner i ca 2020, hvor toget vil bruke 12 min til Oslo. Ski er et attraktivt område. Det er kollektivtrafikken som må ta veksten her. Det forventes at det kan skje omfattende endringer i tilbudet som følge av dette.
* Problemstilling: Flytte linje 907 til Rosenholm for å redusere tomkjøring?
* Hvor lang kontraktsvarighet ønsker operatørene med hensyn på Follobanen? Ruter ønsker en tilbakemelding.
* Er det fortsatt hensiktsmessig med storbuss og minibusser i et anbud slik som i dag ? Hvor det er samme selskap og sjåfører, eller skal Ruter ha alle minibussene inn i egne minibussanbud?
* Voksende marked også i Moss.
* Tusenfrydkjøringen, bør dette være en egen pakke eller et eget anbud?

*Deltager:* Ruter tilbyr anlegg på Fagerstrand, betyr dette at det inngår som en plikt for operatør å benytte i anbudet? *Ruter:* Ja, det er riktig, anleggene planlegges som en del av konkurranegrunnlaget og skal benyttes av operatøren.  |
| 6 | «Pilot» (forsøksordning) i Vestby v/Ruter, Kåre Riseng:Gjennomgang av ppt* I Ruters strategier står det at vi skal ha en «pilot» på kontraktsutvikling i Vestby.
* I plansjeserien er det presentert flere mulige innretninger på en pilot i ( se div. punkter) som Ruter ønsker innspill på fra deltagerne på.
 |
| 7 | Gjennomgang av status pr 2013 samt planer fremover for Østensjø-kontrakten v/Ruter, Jan Erik PedersenGjennomgang av ppt* Klemetsrudanlegget inngår i anbudet, men er foreløpig ikke stort nok for dagens kontraktsvolum. Ruter arbeider med en mulig utvidelse av anlegget, men her ønsker Ruter innspill fra operatørne på om dette er viktig ift en kommende konkurranse
* Aktuelt å flytte noen linjer til andre gjeldende kontrakter blant annet for å redusere tomkjøring og redusere behovet for stasjonering på Klemetsrud.

  |
|  | **presentasjoner DAGENS OPERATØRER Sine Erfaringer** |
| 8 | Nobina v/ Bob SebroGjennomgang av pptNesodden:* Høy kollektivandel på Nesodden.
* Buss er forlengelse av båtreise. Kundene liker ikke å lese av/validere billetten, da de allerede har gjort det på båten.
* Dyrt anlegg å leie og drifte på Fagerstrand. Vann kommer fra Bærum og høy strømpris.
* Topografi: Det er mye bakker på Nesodden. Klarer ikke å kjøre fort. Høyt dieselforbruk. Mange svinger som sliter på dekkene.
* På grunn av passasjervekst (med påfølgende ruteendringer) blir det mye tomkjøring som Nobina ikke får betalt for.
* Etterreguleringsmekanismen som i gamle SL-kontrakter ønskes ikke fremover i nye kontrakter.
* Ønsker stort/sentralisert depotverksted.

Ski/Vestby:* Finnes dessverre ikke fasiliteter (hvilerom/toalett) på Ski Bussterminal.
* Etterreguleringsmekanismen som i gamle SL-kontrakter ønskes ikke fremover i nye kontrakter.
* Ønsker depotverksted

Samarbeidet med Ruter er veldig bra, og Nobina får gode tilbakemeldinger.*Ruter:* * Ski bussterminal har underkapasitet. Det pågår nå et omfattende arbeid med Jernbaneverket om å lage ny bussterminal. I 2018 eller 2019 vil det være helt annerledes enn det er i dag, med flere spor, reguleringsspor og fasiliteter.
* Endringspriser: Er det et ønske om prisdifferensiering jfr ubekvemme tider. For eksempel for ulike tider på dagen, kveld og natt slik som AtB i Trondheim har innført?

Kontraktsvariget ift Follobanen*Nobina*: Det bør være en mulighet for gjensidig opsjon, da det vil være så store endringer. Dette bør også gjøres i tilfelle Follobanen blir utsatt. *Nobina:* Skal Ruter mate linje 541 til Ski når Follobanen åpner? *Ruter:* Infrastruktur og veinettet mellom Drøbak og Ski er ikke bra. Det er heller ikke planlagt noen store endringer eller forbedringer. Ruter vil ikke mate til Ski slik som situasjonen er nå.*Ruter:* Hva med minibussene som nå er i anbudet? *Nobina:* Dette har fungert bra. Underoperatør er fleksibel. *NHO:* Hensiktsmessig å ha minibussene inn i storbussanbud, der storbussoperatørene heller kan ha underoperatører. Dette vil gjøre det enklere å rekruttere. Det må være et krav om at Bussbransjens tariffbestemmeler må følges i kontrakten. *Ruter*: På siste dialogkonferanse var minibussnæringen meget negativ til forslaget om å være underoperatør. De mener sjåførene deres har spisskompetanse med den type kunder osv. da dette er en annen type kjøring enn rutekjøring.*NHO:* Viser til gjennomføring av kompetanseløftet og fagbrev. Kompetansen hos storbussjåførene er absloutt konkurransedyktig ift. minibiussoperatørene. |
| 9 | Norgesbuss v/ Atle RønningGjennomgang av ppt* Vedr evalueringsmodellen: At 30 % høyere pris enn beste tilbud gir 0 poeng er en fornuftig modell som bør opprettholdes i nye anbud.
* Ruteplan/Vognløp kan utgjøre noe mer (vektes høyere) i evalueringen.
* Bra at det kan forhandles på pris bare en gang. Bør være forutsigbarhet.
* Nedkuttingen på forhandlingsmøter er bra.
* Uheldig at opsjonsårene ikke kommuniseres på en ordentlig måte.
* Minibuss i storbussanbud: Der det er korrespondanser bør det være samme operatør. For eksempel fast kjøring til kjøpesenter går bra i storbussanbudet. Der det er mange ulike type turer vil det være best med en minibussoperatør.
* Ønsker ikke nettokontrakt, men inntektsincitament som en del er positivt.
* Ønsker ikke incitament på snik.
* Det er ok å ha incitament på passasjervekst.
* Tusenfrydtrafikken er tveegget. I dag er trafikken en driftsmessig del av linje 541. Det kan gjerne være et eget anbud, men det er veldig vanskelig å skille dette fra ordinære kjøringen.

*Ruter:* For å gjøre Tusenfrydkjøringen mer attraktiv, kan man ha Tusenfryd som basis, men også sammen med annen arrangementskjøring? Hva med å ha parallelle kontrakter/rammeavtaler med flere operatører, eller blir det for komplisert?*Norgesbuss:* Utfordringen er at bussene skal brukes så sjeldent. Å ha parallelle rammeavtaler er mulig, men krever mer organisering fra Ruter sin side. Da bør det være en egen Tusenfrydlinje som ikke er en del av linje 541.*Nobina*: De er positive til rammeavtaler, dette finnes som for eksempel på buss for tog. Operatørene har ulik kapasitet til ulike tider. Man kan da melde inn tilgjenglig materiell.*NHO:* Viktig å ta hensyn til at turbilselskapene ikke lukkes ute ift Tusenfrydkjøringen. *Norgesbuss:* Norgesbuss ser for seg el-busser på sikt. Men vil oppfordere til å ha vanlig diesel i disse anbudene, da det er mest fornuftig. Mulig det også er muligheter for biogass. *Ruter*: Ruter skal ha fossiltfri tjenesteproduksjon fra 2020, da dette er Oslo kommunes miljømål (også på Akershusbusser). *Norgesbuss:* Norgesbuss mener det er fornuftig å vente litt lenger enn 2020. *Norgesbuss:* Norgesbuss synes Ruter burde ha 3 bussanlegg. Man kan for eksempel bruke kapasitet på Bekkestua, da det kan være fornuftig å starte og slutte noen vognløp på Østensjø-kontrakten på Lysaker. Man kan plassere mellom 10 og 20 busser på Bekkestua, der de kan ha tilgang på diesel og vask. Dette vil løse litt av kapasitsproblemet på Klemetsrudanlegget. *Ruter:* Burde Ruter kreve biogass på et av ruteområdene/de anleggene vi tilbyr? For eksempel Klemestrudanlegget.*NHO:* Ruter burde ha is i magen. Det er ikke stor konkurranse på leverandører av biogass. Reguleringen av Biogass kostnadene burde derfor legges utenfor kontrakten. Risikoen knyttet til dette må ikke pålegges operatøren.*Norgesbuss:* Biogass burde i så fall være på Østensjøpakken.*Norgesbuss:* Ruter bør ikke slå sammen Østensjø og Drøbak-pakkene. Man kan få ut stordriftsfordeler av pakkene Drøbak og Ski sammen. Nesodden er noe for seg selv.*Nobina:* Ruter bør legge ut Follo som en stor pakke, da man kan få stordriftsfordeler. *Nobina:* Ruter snakker om å ta ut noen linjer av eksisterende pakker. Hvordan ønsker Ruter dette løst?*Ruter:* Ruter har ikke konkludert på dette. *Ruter:* Hva mener deltagerne om Vestby piloten?*Norgesbuss:* Incitament pr passasjer og passasjerøkning er positivt. Nettokontrakt er derimot ikke ønskelig.*Nobina:* Nobina ønsker større/full frihetsgrad, med retning av nettokontrakt. *Unibuss:* Unibuss ønsker ikke inntektsansvar. Incitament for betaling pr passasjer er bedre. Hvis operatøren får en økt frihetsgrad, må de også få mulighet til å bestemme noe.  *Sweco (for Arriva):* Hvorfor ønsker ikke busselskapene minibussene i sine kontrakter? Man bør ikke overlate den kjøringen til taxiene. *Ruter:* Denne kjøringen er til dels begrenset til kjøring på deler av driftsdøgnet (særlig rundt skolestart og slutt). *Norgesbuss:* Dette skyldes tariffavtalene ift turnuser. Det er turer på forskjellige tider på døgnet, og sjåførene ønsker kjøreplaner 16 dager i forkant. Det er avtaler i bunn som regulerer dette.  |
| **10** | **FORBEREDET INNLEGG FRA DELTAGERE**Boreal v /Nils Moltebrekke:Gjennomgang av ppt* Viktig med nok tid til å utarbeide anbud
* Viktig med nok tid fra kontraktsinngåelse til oppstart
* Viktig at KGL er ferdig når det kommer ut; spesielt ruteplan

*Ruter:* Er det mer attraktivt for Boreal å legge inn tilbud i vårt ruteområde når pakkene inkluderer anlegg? *Boreal:* Ja, det blir mer attraktivt for Boreal. Tide Buss v/ Rune Sandhøy:Gjennomgang av ppt* Nøkkelord er forutsigbarhet.
* Oppfordringen til Ruter er lengst mulig kontraktsperiode og færre opsjonsår.
* Bussindeksen er en bedre løsning enn reguleringsmekansimen som er i dag.

*Nobina*: Ruteendringer burde vært et to-parts samarbeid. De burde inkludert forhandlinger. Nettbuss v/Tor BrennaGjennomgang av ppt* Ønsker ikke endringsskjema/etterregulering av priser som gamle SL-anbud.
* Bussbransjeavtale er ikke inkludert i gamle anbud. Det er uheldig.
* Opsjon burde vært gjensidig.
* Det har vært omfattende endringer i kontrakt på Eidsvoll, slik at det de kjører nå ikke er det samme som det de gav tilbud på. Kjører noe helt annet i dag enn det Nettbuss regnet på. Det samme skjer på Årnes (Nes-kontrakten) nå etter 15 desember. Problemet er å få anbudene forutsigbare og stabile.
* Godtgjørelse på timer og km fanger opp endringer bedre og gir mindre risiko for operatør.
* Det er mye likheter i kontraktene med andre fylker, ser at de etterligner Ruter.
* Større forutsigbarhet. Gjerne min 2 timer per uttak på godtgjørelse av timer. Nettbuss ønsker også bussindeks.
* Ønsker at Ruter har bestemt drivstoffalternativer før konkurransegrunnlaget legges ut.
* Det er bedre at Ruter stiller anlegg også i Akershus.
* MIS har ikke forutsigbarhet.
* Det burde være gjensidig opsjon eller ny kontrakt ved åpning av Follobanen.
* Tusenfryd bør være i egen kontrakt.
* Minibusser inn i storbussanbud: Fast skolekjøring hver dag er ok. De kjører da på bussbransjeavtalen.
* Vestby-piloten: Vestby er et lite område som det er greit å prøve det ut på. Det krever en viss grad av kompetanse om området. Man må ha innflytelse på hvilke kunder som blir med og når de skal bli med. Spørsmålet blir hvilke friheter som skal settes og begrenses.

*Ruter:* Bonus/malus utgjør i dag inntil 8 % andel av kontraktens verdi. Er dette riktig nivå ? Bør den være høyere/lavere ? Er potensialet av MIS er tatt ut med 8%?*Nobina:* Nobina må vite hvilke incentiver de jobber mot. MIS resultatene avhenger av så mange ting rundt om i markedet. For eksempel buss for t-bane osv. kan trekke opplevelsen av reisen ned. Dette gir stor usikkerhet med dagens modell.*Norgesbuss:* Ruter bør få til en løsning hvor man får en pris på passasjer pr rutekm. *Nettbuss:* Helst så få drivstoffalternativer som mulig, da dette mange alternativer gir en større risiko. *Unibuss:* Ønsker frihet/flere drivstoffalternativer, ønsker å få være litt kreative.*Tide:* Det må være forutsigbarhet for tilbyderne ift det som regnes på. Ruter må bidra til at den forutsigbarheten er til å leve med.*Nobina:* Hvorfor skal Ruter bry seg om drivstofftype? De bør komme med miljøkravene og formidle utfordringen videre til tilbyderne (utslipp osv). *Ruter:* Ved funksjonelle krav må operatøren i større grad jobbe sammen med bussleverandøren for å gi et godt tilbud. Unibuss v/Henning Berthelsen Gjennomgang av ppt* Kontraktslenge 7 år ok, med 3 år gjensidig opsjon.
* Ruter bør bruke busskostnadsindeks.
* Det er en stor fordel at Ruter har et anlegg i byområde.
* Incitament på snik er «risikosport».
* Det er bedre med incitament på passasjervekst. Basisåret må ligge fast.
* Det må være handlingsrom til å inngå tilleggsavtaler.
* Åpning av Follobanen: Trenger ikke korte ned kontrakstperioden så lenge det er handlingsrom og mulighet til å påvirke resultatet.
* Tusenfryd: Kan dette være et kommersielt opplegg? Rammeavtaler kan også være en løsning.
* Minibuss inn i storbussanbud: Det er greit hvis det passer inn. Bør imidlertid det være et minibussmiljø blant sjåførene.
* Pilot Vestby: Dette høres spennende ut. Det er fint at Ruter lar operatøren være kreativ. Markedsbeskrivelsen fra Ruter må da være veldig god.

Nobina v/ Philipp EngedalHvilke elementer er med å fordyre kontraktene på om lag 17-25%:* Det er viktig at kontraktsutformingen er forutsigbar. Operatøren beregner ikke inn en gevinst/bonus på incitament, hvis den ikke er forutsigbar.
* Indekseringen av kontraktene er viktig. Operatørene må prise kontrakten opp ved fare for underindeksering.
* Miljøkrav kan være veldig kostbart, dersom Ruter stiller spesifikasjonskrav (for eksempel valg av drivstofftype). Dette bør med fordel formuleres som funksjonkrav, som for eksempel maksimale emissionsverdier,
* Ruter (og operatør) betaler for mye i leie for de anleggene de tilbyr.
* Kontraktstiden avgjør hvor lang tid man kan avskrive bussene på og påviker prisen i tilbudene
* Garantikrav: Dette låser fast kapital uten å at Nobina ser begrunnelsen i kravet. Dette svekker igjen likviditeten andre steder. Dette fører igjen til høyere prispåslag grunnet økte kostnader.
* Krav til administrasjon i et kontraktsområde bør formuleres som en Service Level Agreement (funksjonskrav) fremfor krav til bemanning. Dette kravet medfører økte kostnader.
* Ansvar for fremtidig endringer i trafikkbildet og passjerutvikling uten justeringsmuligheter i kontraktsvilkår øker risiko og påslag i kontraktene.
* Mest mulig standardiserte kontrakter ønskes for å ta bort generell risiko og gjøre det lettere for nye aktører å delta.
* Operatørene har ikke vært flinke nok til å kalkulere risiko. Dette kan ikke fortsette, og prisnivået kommer til å gå opp dersom ikke ovennevte punkter håndteres på et bedre sett..
* Pilot i Vestby er en spennende tanke. Dette vil bidra til å øke passasjerveksten.

*Norgesbuss*: Norgesbuss mener bankgarantien er en billig investering for Ruter jfr muige konkurser hos operatørene. Garantikravet bør opprettholdes.  |
| **11** | **Oppsummering** |
|  | * Ruter takker for alle bidrag og stor åpenhet fra deltagerne. Vi vil ta med oss alle innspillene/elementene i det videre arbeidet.
* Vi håper å se tilbyderne igjen i konkurransen/ i en tilbudskonferanse.
* Ruter ønsker evt ytterligere tilbakemeldinger fra operatørene skriftlig innen en uke (mandag 2. desember). Bidrag kan sendes til Kare.Riseng@ruter.no
 |

Lise Marie Johansen

Referent