

Møtereferat

Dato: 20.08.2019
Tid: 10:00-15:30
Sted: Nationaltheatret Konferansesenter – KS Agenda
Selskaper/organisasjoner som deltok på dialogkonferansen

Air Liquide			
Skagerak.no	L/L Setesdal Bilruter	Norsk Scania	VDL Bus & Coach Norway
ASI Automatikk	Langø Service	O.J. Dahl	Volvo
Bertel O. Steen	MAN Truck & Bus Norge	Rambøll Norge	Vy Buss
MAN	Metrotek	Ruter	ZERO
Bussanlegg	NHO Transport	Solaris Norge	
Eurobus Skandinavia	Nobina	Tide	
IVECO Bus	Norgesbuss	Unibuss	

Referat dialogkonferanse nr. 2 Transporttjenester Oslo 2021/2022

Referatet er ikke ment å være en fullstendig beskrivelse av alle forhold som kommer frem på dialogkonferansen, og det vil ikke være fullt ut dekkende for alt som har blitt sagt. Se for øvrig også presentasjoner (følg linker under) til det enkelte innlegg.

Velkommen og innledning – v/ Hellig Hoff, innkjøpssjef

Tilbakemeldinger/innspill på Ruters spørsmål må skje innen 3. september på e-postadresse bussanbud@ruter.no

- Dialogkonferansen ble [streamet](#) (følg linken).

Fremdrift og anskaffelsesstrategi, v/Kåre Riseng, prosjektleder

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

- Spørsmål: Ruter har lagt opp til kort tid fra utlysning av anbudet til innlevering av tilbud. Vi ber om at Ruter gjør en ny vurdering på dette.
Svar: Ruter har ikke konkludert og vil presisere at fremdriftsplanen er en grovkisse og er under arbeid.
- Spørsmål: I forhold til at oppstart av kontrakten er 15 måneder etter tildeling. Gjelder dette for både Indre By/Oslo Vest-konkurransen og Oslo Syd-konkurransen?
Svar: Dette gjelder i utgangspunktet begge konkurransene, men fortrinnsvis Indre By/Oslo Vest konkurransen.



Mobilitetstilbudet v/Jan Erik Pedersen, ruteplanlegger og Vibeke Harlem, leder mobilitetstjenester

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

Ingen spørsmål til presentasjonen.

IT-løsninger i buss v/Torbjørn Barslett, teamleder arkitektur

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

Merk at Ruter vurderer å gjennomføre en egen konkurranse for IT-tjenester.

Ingen spørsmål til presentasjonen.

Godtgjørelse v/Kristin Løvslund, business controller

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

- Spørsmål: Dagens operatør leier ut deler av bussanlegget på Rosenholm til ulik næringsvirksomhet. Vil arealet som vil være tilgjengelig for operatør i ny Oslo Syd-kontrakt tilpasses faktisk behov, og ikke inkludere næringsareal?
Svar: Dette vil være tema på befaringen av bussanlegget på Rosenholm 21. august, men det tas sikte på å skille ut det øvrige næringsarealet. Dvs. at operatør i ny Oslo Syd-kontrakt kun leier areal til eget behov.

Oppdraget og incitament v/Sjur Brenden, leder trafikkplan

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

- Innspill fra salen: I forhold til innstilte avganger mener vi det bør differensieres på gebyrene i forhold til lengde på turene. En busstur på 15 minutter bør ha halvt gebyr i forhold til en tur på 30 minutter. Dette for at ikke operatør skal prioritere å kjøre de korte turene.
Svar: Ruter tar dette med seg videre, men ønsker at innspillet også kommer skriftlig.
- Spørsmål: Ruter vurderer å innføre såkalt «mystery shopper» for å sikre kvaliteten. Kan Ruter revurdere dette?
Svar: Ruter etterstreber å få en jevnere og bedre kvalitet på sitt tilbud, og imøteser forslag for å løse dette.

Materiell v/Bård Henrik Sørensen, rådgiver materiell

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

- Innspill fra salen: Viser til at Ruter mener piggdekk har kortest bremselengde. Vi har testet ulike dekk under ulike vei- og føreforhold. I disse testene kom seipete dekk best ut og ikke piggdekk. Ruter bør ikke dra konklusjoner før man har kvalitetssikret dette med dekkprodusenter og dekkleverandører.
Svar: Ruter tar innspillet til etterretning. Hvis det finnes dokumentasjon tilgjengelig, ønsker Ruter denne dokumentasjonen.
- Spørsmål: Ruter strekker seg over et stort geografisk område med et stort spenn i forhold til type produksjon (bytrafikk, regiontrafikk og skoleruter). Dette må hensyntas i forhold til hvilke dekk som er egnet. For eksempel kan skoleruter ha andre dekkbehov enn ruter i bytrafikk.



Vintervedlikeholdet må det også jobbes med, spesielt i utkantstrøk.

Svar: Ruter har en dialog med de ansvarlige for vintervedlikeholdet sammen med operatørene.

- Innspill fra salen: NHO transport fraråder at det stilles særkrav til kollisjonssikkerhet i anbud. Alle produsenter bør ha samme list. I forhold til dekkutrustning bør dette være operatørens ansvar.
Svar: Ruter tar innspillet til etterretning.
- Spørsmål: I forhold til å gjøre designmessige endringer på bussen etter kontraktsignering, kan dette være krevende og må vurderes fra gang til gang. Store endringer kan forsinke prosessen, og endringer vil ofte ha en økonomisk kostnad. Bussleverandøren må primært forholde seg til operatøren.
Svar: Ruter vil presisere at vi vil forholde oss til operatøren og ikke bussleverandøren.
- Spørsmål: I forhold til designkrav. Er dette krav som ligger utenfor Bus Nordic-standard? Ruter må ta høyde for den korte leveringstiden det legges opp til. Ruter bør også vurdere hvor mye detaljstyring som er nødvendig da med tanke på å opprettholde en god konkurranse blant bussleverandørene.
Svar: Ruter følger Bus Nordic-standard og design er ikke en del av denne standarden. Ruter er opptatt av å øke den faktiske kapasiteten i bussen gjennom et design som gjør bussen attraktiv. Det innebærer å forsøke å fylle opp bussen til det antall passasjerer bussen er godkjent for. Ruter har målinger som viser at kunden opplever at det er fullt i bussen når det er 110 passasjerer om bord, selv om bussen er godkjent for 140 passasjerer. Ruter ønsker altså en prosess for å øke den faktiske kapasiteten ved hjelp av design – dette kan for eksempel være lyssetting, fargevalg, osv.
- Innspill fra Ruter: Er det noe Ruter kan gjøre prosessmessig etter at konkurransen er gjennomført som gir merverdi for kunden. Ruter ber om konkrete forslag til hvordan vi kan gjøre bussen mer attraktiv.
- Innspill fra salen: Vi vil understreke betydningen av å legge Bus Nordic til grunn – design må gi merverdi for kundene i forhold til kostnadene. Det er viktig at ikke dyr design går på bekostning av trafikktilbudet.

EI-infrastruktur v/Anders Dyngre, prosjektleder

Presentasjonen kan lastes ned [her](#).

- Spørsmål: Ruter sier at byggesøknader skal være klart. Innebærer dette at byggesøknader vil være klart for alle 70 endeholdeplasser, og at operatør da kan sette opp sitt ladeutstyr på disse holdeplassene?
Svar: Ruter har en intensjon om det, men sannsynligvis vil det ikke være mulig å få til på alle 70 endeholdeplassene. Ruter må prioritere i forhold til hvor det er mulig å sette opp dette, og vil komme med klare signaler i anbudsdocumentene.

Oppsummering, spørsmål fra deltakerne og avslutning v/Hellik Hoff

- Spørsmål: Tilbakemelding på materiellet og endring på materiellet for å få inn flere mennesker. Skal man endre på en typegodkjenning er dette både tids- og kostnadskrevende. Konstruksjonsendringer klarer man ikke i en anbudsprosess.



De fleste bussleverandører følger EU-direktivet, og Ruter oppfordres til å følge dette.

Svar: Ruter takker for innspill. Vi er spesielt opptatt å få tilbakemelding på Bus Nordic.

- Spørsmål: Utkast til materiell og ruteplan bør legges ut så tidlig som mulig. Det behøver ikke være mer enn 90 prosent klart slik at tilbyderne kan begynne å jobbe med dette.

Svar: Ruter har en intensjon om å gjøre dette.

Takk for mange gode innspill fra operatører og leverandører.

Ruter legger ut eget dokument med spørsmål som Ruter ønsker spesielt tilbakemelding på fra leverandører og operatører. Tilbakemelding på disse spørsmålene sendes til Ruter på e-post til bussanbud@ruter.no innen 3. september. Tilbakemeldinger må vise til hvilket innlegg og spørsmål fra Ruter som det gis tilbakemelding på.