



Tide

- Tide takker for invitasjon til interessant konferanse
 - Retningsgivende diskusjon for næringen (andre oppdragsgivere)
 - Tide ønsker å bidra til positiv utvikling av næringen for:
 - o Kunder, ansatte, oppdragsgivere og operatørselskap
 - Potensiell fremtidig operatør hos Ruter
- Våre innspill er basert på erfaringer fra andre oppdragsgivere
 - Skyss, AtB, Kolumbus, Fram, Vestviken, Fynbus og Sydtrafik
- Gjennomgående i vårt innlegg
 - Partnerskap og samarbeid
 - Balanserte kontrakter
 - Rolleavklaringer i oppgaver og ansvar



Hvordan kan vi få kundefokus i hele verdikjeden?

- Tydelige og kommuniserbare mål for heleverdikjeden
 - Sette felles mål som betyr noe for passasjerutvikling og kunder
 - Felles MÅL -> Bedre resultat !
 - Ta hensyn til at de aller fleste i verdikjeden er sjåførtilsatte
- Samarbeid og involvering
 - Involvering = eierskap
 - Bruk av vår kompetanse -> Samarbeidsarenaer
 - Sjåførens rolle i verdikjeden et felles mål for begge parter
 - Er den som vanligvis er nærmest kundene
- Incentiver
 - Positive incentiver som gir noe igjen for økt kundetilstrømming
 - Må hjelpe begge parter til måloppnåelse og oppleves som «rettferdige»
 - Må være stabile, forutsigbare og påvirkbare i hele kontraktsperioden



Hva må vi gjøre for å sikre- og øke billettinntektene

- Sikre
 - Sjøførens rolle kan gjøres tydeligere mht kontroll
 - o Må veies opp mot sikkerhet
 - Tvungen validering av alle billettyper
 - o Billettering før påstigning
 - Ta i bruk ny teknologi
 - Kontroll og holdningsskapende arbeid
- Øke gjennom partnerskap
 - Bruk av felles kompetanse -> Samarbeidsarenaer
 - Lytte til de som sitter nærmest markedet -> sjøførene
 - Mer buss for pengene (mer rutetilbud for samme kostnad)
 - Forenkling av produkter
 - Fremkommelighet og insentiver



Hva skal til for at bransjen skal være attraktiv for aktørene

- Bransjen må gjenvinne lønnsomhet
- Balansert kontrakter mellom likeverdige parter
 - Partnerskap
 - Forutsigbarhet
 - Mindre fokus på kontraktens tekst, mer på å få vettuge løsninger
- Funksjonskrav for busser
 - Sikre god opplevelse for kundene og arbeidsmiljø for sjåføren
 - Kontraktlengde mer tilpasset bussenes levetid
- Anlegg bør stilles til rådighet
 - Minimum i pressområder
- Tilgang på sjåførere



Hvordan fordele oppgaver, ansvar og risiko mellom Ruter og operatører på en effektiv og hensiktsmessig måte

- Strategisk nivå
 - Ansvar Ruter, innspill fra operatører
- Taktisk nivå
 - Ansvar Ruter, men selskapene gies stor grad av bestemmelse mht ruteplanlegging (tidstabellene). Gjerne innenfor på forhånd fastlagte rammer. Funksjonsbaserte krav til materiell.
- Operasjonelt nivå
 - Ansvar operatør men med følgende presiseringer:
 - Markedsføring på overordnet nivå – Ruter
 - Drift og vedlikehold SIS - billettmaskin, som nå
 - Billettinntekter – Delt ved at operatør får fast beløp pr passasjer
 - Billetter selges før påstigning – ny teknologi benyttes
 - Billettkontroll – Ruter

