

Møtereferat

Dato: 31.03.2016
Tid: 08:30 – 11:30
Sted: Ruter – møterom Hovedøya/Lindøya
Deltagere: Se siste side

Referat fra dialogkonferanse om mobilitetssamarbeid

Velkommen

Møtet ble åpnet og innledet av Vibeke Harlem, fagsjef markedsutvikling i Ruter.
Referat og alle presentasjonene vil bli lagt ut på ruter.no under [Kollektivanbud](#).

Hensikten med møtet var å starte en dialog om hvordan vi sammen kan skape fremtiden - på en smart og ressurseffektiv måte. Vi må identifisere muligheter for å dekke kunders fremtidige behov og skape en bærekraftig hovedstadsregion. Dele innsikt og informasjon om hva trender som digitalisering og delingsøkonomi betyr for fremtidig mobilitet

Ruter tror på integrerte løsninger, på verdien i å ta i bruk ny teknologi, på et samspill mellom gange, sykkel, kollektivtrafikk og bilen – vi tror på verdinettverk og at vi må se på helheten for å kunne tilfredsstille befolkningens mobilitetsbehov - gitt befolkningsveksten.

Fra kollektivtrafikk til mobilitet

Bernt Reitan Jenssen fortalte litt om Ruter sitt utgangspunkt og mulighetene for fremtidens mobilitetsløsninger.

Spørsmål og kommentarer fra salen:

- **Samres:** Vi jobber med integrasjon. Jo mer vi integrerer, jo mer må vi få med flere mobilitetsformer. Vi vil skape en fremtid som ikke krever tilrettelagt transport
- **Avis/Budget:** Bra at Ruter tar rollen, som nøytral aktør. M2016 er fantastisk inspirerende
- **Volvo:** Det at bilen er selvkjørende løser ikke kollektivutfordringene. En av tingene som gjør at vi lykkes som et av de første markedene i verden, at vi lar offentlig og privat sektor jobbe sammen, nordisk modell. Må senke barrierer for å snakke sammen. Dette er et unikt initiativ. Bli mindre ufarlig å snakke med privatsektor på mange områder. Vi må være forsiktige for å gå blind i teknologien – enkelhet er katalysator for at det tar av. Dette kan bli en foregang for en nordisk modell der offentlig og privat sektor jobber sammen
- **UIS Innovasjon:** Eksempler på at dette har skjedd i Västtrafikk i Sverige. Hvilken rolle skal det offentlige vs det private ha, hvem skal være systemintegrator? Det er brukt mye tid og energi på denne diskusjonen i Sverige.
- **Acando:** Savner prosess for hvordan Ruter skal jobbe med næringslivet, dette mangler. Ruter må fokusere enda mer på samarbeid.



- **Volvo:** Vi har ikke tid til å lage den perfekte kravspek først. Vi må lage det vi har tro på, teste i markedet og gjøre tilpasninger.
- **NAF:** Vi har over en halv million medlemmer som ikke har bil. Vi jobber med mange av de samme perspektivene. Selvkjørende biler og arealproblematikk. Innfartsparkering er viktig; om reisen starter med bil spiller ingen rolle så lenge den avslutter kollektivt.
- **Smart City Bærum, Bærum kommune:** Som kommune er det viktig å planlegge for fremtiden, vi er interessert i å se hvordan vi kan lage bærekraftige områder, og bruke teknologi, næringsliv og kompetanse. Glade for at Ruter tar dette standpunktet. Vi ønsker å lære mer av det som foregår hos Ruter og se om det er noe vi kan implementere. Smart City Bærum er et samarbeid mellom Bærum kommune og næringslivet i Bærum. Vi samarbeider også med Akershus og Oslo-regionen.
- **Bymiljøetaten:** Problemet med teknologi er regelverket, som ikke alltid henger med når teknologi utvikles. Vi jobber f.eks. mot departementet for å snu denne trenden. Nytt byråd har presset frem klimaforlik – skal redusere klimautslipp med 50 % på fire år.

Presentasjoner fra deltakerne

(Presentasjonene fra konferansen ligger [her](#))

Acando

- Vi jobber med ITS, smart city, energi
- Det skal være enkelt å bygge og drifte mobilitetsløsninger
- Kunden:
 - Jeg ønsker å bli kvitt bilen. Den dyreste parkeringsplassen er den som er nærmest kollektivtrafikkpunkt – det er en utfordring
 - Jeg vil finne en ledig sykkel
 - Jeg vil finne en elbilladestasjon
 - Handicappet vil finne assistanse
 - Samkjøring; jeg vil komme sammen med noen jeg passer sammen med
 - Jeg vil få tips om når det er lurt å dra på jobben
 - Avstand fra hjem til kollektivpunktet og kollektivpunkt på jobb fører til at mange tar bil. Autonome minibusser kan løse dette

Accenture

- Kunder har større forventninger til sømløshet og enkelhet, Ruter er gode på mye av dette via f.eks. RuterApp. Samtidsinformasjon og automatisk pushet info kan Ruter bli bedre på.
- Vil utfordre Ruter på f.eks. tilbud, prising, lojalitetsprogrammer med mer for å ta andre reisehensikter
- Behov for mer fleksible løsninger

Avis

- Zipcar er en internasjonal bildelingstjeneste, ikke i Norge foreløpig
- Hva er forskjellen mellom bilutleie og bildeling? Prismodeller (timer etc.), tilgjengelighet, teknologi (booking og i bil). Tradisjonelle bilutleieselskaper blir trolig bildelingsselskaper i løpet av kort tid
- Områder med stort potensiale:
 - Mellom hjem og kollektivpunkter nordvest i Oslo/Akershus, mellom kollektivpunkter og jobb, til/fra flyplasser
 - Linjer med lite trafikk
 - Trafikksvake knutepunkter
 - Forslag: Felles bestillingsløsninger med Ruter

BMW/Drive Now

- Viser til case fra København: Integreert kollektivtrafikk og bildeling
 - 400 elbiler
 - Kan bruke reisekortet som kunder har fra før av, som bl.a. sjekkes opp mot førerkort
 - Reiseplan med integreert rute, gir den raskeste destinasjonen til ladestasjon, og forslag til reisemåte videre



Bymiljøetaten

- Jobber med prosjekt Smart City, også i samarbeid med Smart City Bærum
- Felles utfordring: klima- og energi. Det er nå vedtatt Klimakutt 2020 som skal gjennomføre flere tiltak innen 2020, f.eks. 20 % reduksjon i biltrafikk, nullutslipp kollektivt etc.
- Fremkommelighet er viktig
- Oslo er en stor gå by. Lav sykkelandel, men kan økes med riktige tiltak
- Elbiler; Finnes mange ladestasjoner, egne p-hus for elbiler etc.
- Mange lavt hengende frukter på teknologisiden, f.eks. i forbindelse med autopass
- Prosjekt Bilfritt byliv er i gang

Deloitte

- Det handler om å ta smarte valg
- De som ikke eier bil, reiser mer enn dobbelt så mye med kollektivt som andre. I det du har tilgang på bil, blir atferden totalt annerledes
- Vi må gjøre det mulig å bo uten bil i Oslo-regionen. Kan bruke teknologi, samhandling etc., men det letteste er å bruke pris. On-demand-løsninger må være rimelige, prisen på å ha en bil tilgjengelig må ned. Uber halverer prisen på taxi. Bildelingstjenester halverer prisen på det å leie en bil.
- Ikke gjør det rettfærdig: Man må vinne markeder ett etter ett, vi kan ikke vinne alle med en gang.

Go Mobile

- Vi har løsninger for fleksibel kollektivtrafikk
- Vi så først på kollektivtrafikk i distriktene, for å få folk fra spredtbebygde områder inn til tettere områder. Må bruke smarte metoder som samkjøring og å utnytte ledig kapasitet i taxinæring på dagtid. Ruter må bære bindeledd for mange aktører
- Vi har laget en app for å samle all taxinæring og f.eks. sammenligne pris. Integrasjon, data og samhandling er sentralt

Hertz

- Viktig å samarbeide og finne nye distribusjonsformer
- Bilutleie i dag er altfor tungvint. Fremtidens bilutleie vil være mer fleksibelt, kanskje uten personlig oppmøte på et hentekontor, men at bilen vil være «sin egen fysiske butikk». Skal kunne leie bil for kortere tid, på ubekvemme tider etc.
- Alle våre første bildelingspunkter var knyttet til kollektivstoppesteder, og vår vekst skyldes i veldig stor grad at kollektivtrafikken fungerer godt i Oslo
- Bruker Ruter-kort for å åpne bil (?), men ser nå på mobiltelefonløsninger
- Har gått fra å måtte forklare hva bildeling er til å forklare hvordan kunder kan bruke dette tilbudet, hvordan kan det passe for de ulike kundene? Hvordan få folk til å velge bort bilen?

Keolis

- Vi er en internasjonal aktør innen passasjertransport. Vi opererer alt fra tog, bybane, metro, bysykler etc.
- I Bergen har Bybanen blitt stor suksess, og nå vil «alle» bydeler i Bergen ha bybane. Har vokst med 80 % innen kontraktperioden. Tror årsakene er at den går hyppig og er punktlig. Tror ikke Bybanen passer overalt
- Viktig prinsipp: Think like a passenger
- Eksempel fra Belgia hvor pensjonister som ønsker å jobbe videre kjører minibusser, som finansieres av billettinntekter
- Viktig å vurdere: Når og hvor vil kunden bli hentet

Klima- og miljødepartementet

- Leder ekspertutvalget for grønn konkurransekraft
- Lager nasjonal strategi for hvordan Norge skal lykkes med sin grønne satsing
- Norge er et ledende laboratorium på elbil og f.eks. Fossilfri 2020
- Ønsker å vite mer om Fossilfri 2020

Kollektivtrafikkforeningen



- Nasjonal bransjeorganisasjon
- Vi ønsker å samarbeide om utvikling
- Visjon: Vern miljøet – reis kollektivt

Link Mobility

- Mobilteknologiselskap
- Var i dialog med Ruter vedr. SMS-betaling for seks år siden. Da var ikke Ruter «online»
- Leverer løsninger til Norwegian, Difi etc., mange innbyggere er i dialog med vår teknologi
- Tror mobil blir kjernen i alt Ruter kommer til å gjøre
- M2016 er spennende, men krever enormt med samhandling. Alle må lage åpne løsninger og åpne API-er.
- Vi kan spille en viktig rolle i kommunikasjon til brukere, f.eks. via SMS eller app-push i Ruters app (vil utnytte Ruters posisjon og kundetilgang)
- Toveis dialog, Tesla selger f.eks. data tilbake til Telenor samlet inn via simkort i Teslas biler
- Data må samles inn og brukes på en lovlig, men SMART måte
- Viktig med kampanjer for f.eks. å få registrert brukerne, ikke kun de som er langt fremme på teknologi, men alle

Nabobil.no

- I Norge i dag er det 2,5 millioner biler som brukes 5 % av tiden. 100 mrd NOK kapitaltap
- Delt bile fjerner biler fra veiene
- Startet for seks måneder siden, har nå 2000 biler og 20.000 kunder, og har ikke brukt én krone på bil kjøp
- Bildeling er kollektivtransportens beste venn. Alternativkostnad ved å sette seg inn i en bil er lav. Eksempel: Når jeg leier ut bilen min en helg, tar jeg t-banen i helgen fordi alternativkostnaden ved å ikke leie ut er høy
- Privat bildeling er perfekt for Norge: Vi har stor tillit til andre. Bil er svært dyrt i Norge. Det er mange områder hvor man ikke MÅ ha bil
- 13 % av norske bileiere er villige til å leie ut

NAF

- Vi har to roller: hjelper (veihjelptjenester) og forkjemper
- Tid er den viktigste faktoren for folk. Folk er ikke så opptatt av om de tar t-bane eller bil, men hva som går raskest
- Biler i f.eks. indre by og i Ski vil ha ulike bruksmønstre, og bileierne vil ha ulike behov
- Samarbeider med Ruter og NSB for å kommunisere med kunder vedr. innfartsparkering
- Norges største elbiltjeneste. 62 % mener at det er kollektivtrafikk som må satses på
- Trafikkeksperiment: Forsøkte å fjerne 15 % av bilene på vestkorridoren på E18. Samarbeid med Ikea, Ruter, NSB, Telenor etc. Reduserte køtid med 30 %

Nobina

- Operatør for Ruter, og 105 kontrakter i hele Norden
- Nobina Technology
- Har videreutviklet appen Räs i Stockholm
- Ønsker å snakke om nye forretningsmodeller

Samres

- Organiserer og bestiller trafikk- og informasjonstjenester i kollektivtrafikk. Organiserer anropsstyrt trafikk, f.eks. tilrettelagt trafikk, pasientreiser mm
- Ikke de mest teknologidrevne kundene, f.eks. mange eldre. Men dette vil endre seg fremover

Smart City Bærum

- Partnerskap mellom Bærum kommune og Bærums næringsliv
- Hvordan kan vi bidra til at næringslivet blir mer klimavennlig?
- Case: Fornebu. Ansatte i Asker, Bærum, Oslo mm. Vi vet mye om når og hvor de bruker bil, kollektiv, sykkel og gange. Vi vet dermed mye om hvor vi kan ha samkjøringstilbud. Viktig å



samarbeide. Stort boligutbyggerområde med noen få store utbyggeraktører. Det muliggjør å få til et godt samarbeid.

- Nye bysykkelløsninger i Bærum i 2016. Ønsker at dette skal inngå i en større helhetlig mobilitet
- Finnes minst 3 carpool-løsninger, vi ønsker at dette skal være et viktig supplement for fleksibiliteten for å øke andel kollektivt-, sykkel- og gangreiser
- Det skjer i tillegg mange andre relevante initiativer i Bærum

Volvo

- Vi tror at i løpet av 3-5 år vil den norske bilbransjen se helt annerledes ut enn i dag
- Særlig de tradisjonelle forretningsmodellene vil endre seg
- Selvparkerende biler kan tilrettelegge for svært autonome løsninger
- Viktig at fremtidens løsninger blir sømløse
- Vi tror mange færre kommer til å eie bil i fremtiden. Den yngre kundegruppen i dag trenger ikke å eie bil, de leier, leaser, deler
- Stadig flere biler selges via mobiltelefon og nettbrett

Prosess for videre dialog

Hellik Hoff kontraktssjef i Ruter informerte om offentlige anskaffelser og veien videre i prosessen. Dersom dere er interessert i videre dialog på bakgrunn av presentasjoner og dialogen på denne konferansen kan alle sende en henvendelse til Ruter med tema på hva dere ønsker å ha dialog om innen torsdag 28. april. Tilbakemeldingene kan sendes til camilla.berntzen@ruter.no. Vi vil kalle inn til møter fortløpende etter hvert som vi mottar deres tilbakemeldinger.

Tilstede

Acando Norge
Accenture
Avis/Budget
Better Societies
BMW Group Norge
Bymiljøetaten, Oslo kommune
Byrådsavdelingen for miljø og samferdsel
Deloitte
Go Mobile
Henie Marketing
Hertz Bilutleie
IBM
IUS Innovation
Keolis
Klima- og miljødepartementet
Kollektivtrafikkforeningen
Link Mobility
Nabobil.no
NAF
Nobina
Samres
Semcon Devorek
SmartCity Bærum
Volvo Car Corporation



Zero