

Utvikling av kontrakter for bedre kollektivtrafikk

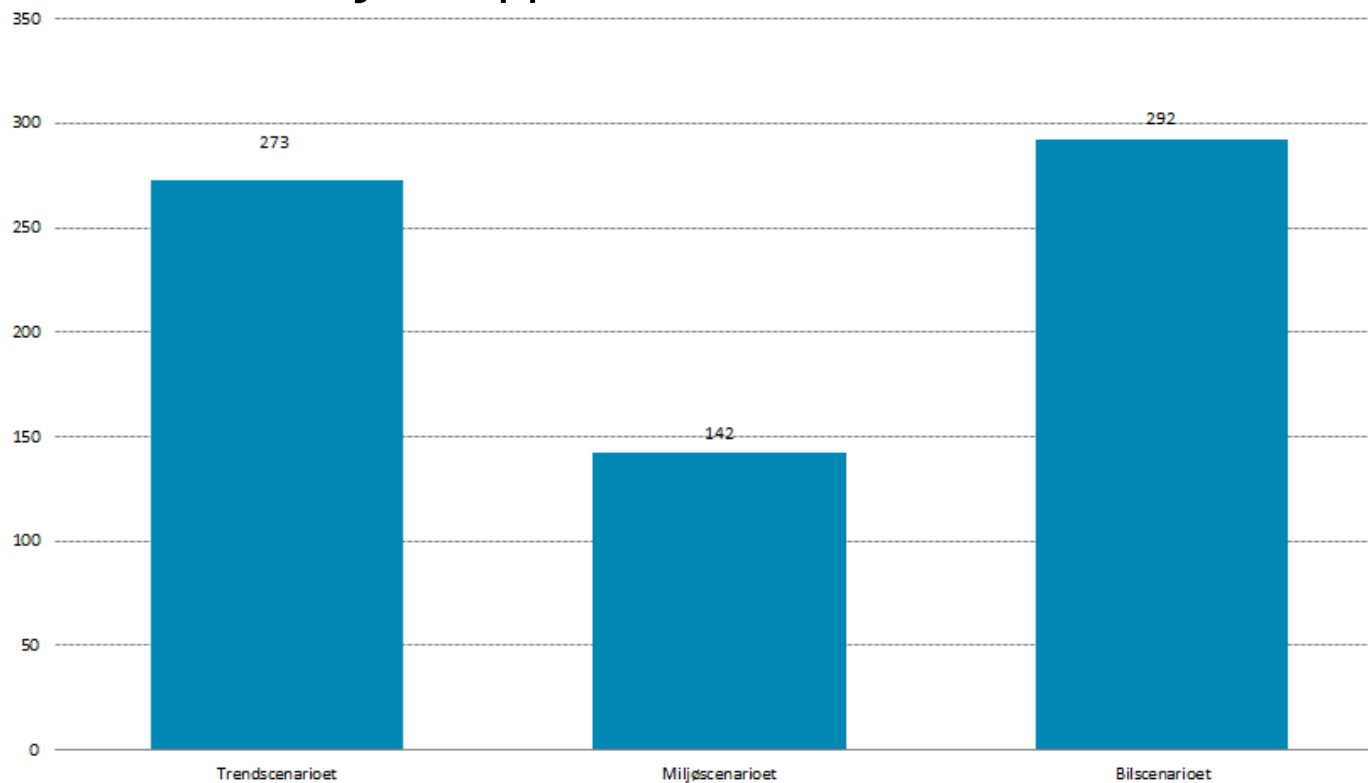
17.april 2015, Terje Sundfjord

Felles utgangspunkt

- Sterk økning i befolkning og reisebehov tilsier at det bør planlegges for en dobling av antall kollektivreiser innen 2030.
- Bred enighet om behov for å satse på kollektivtransport.

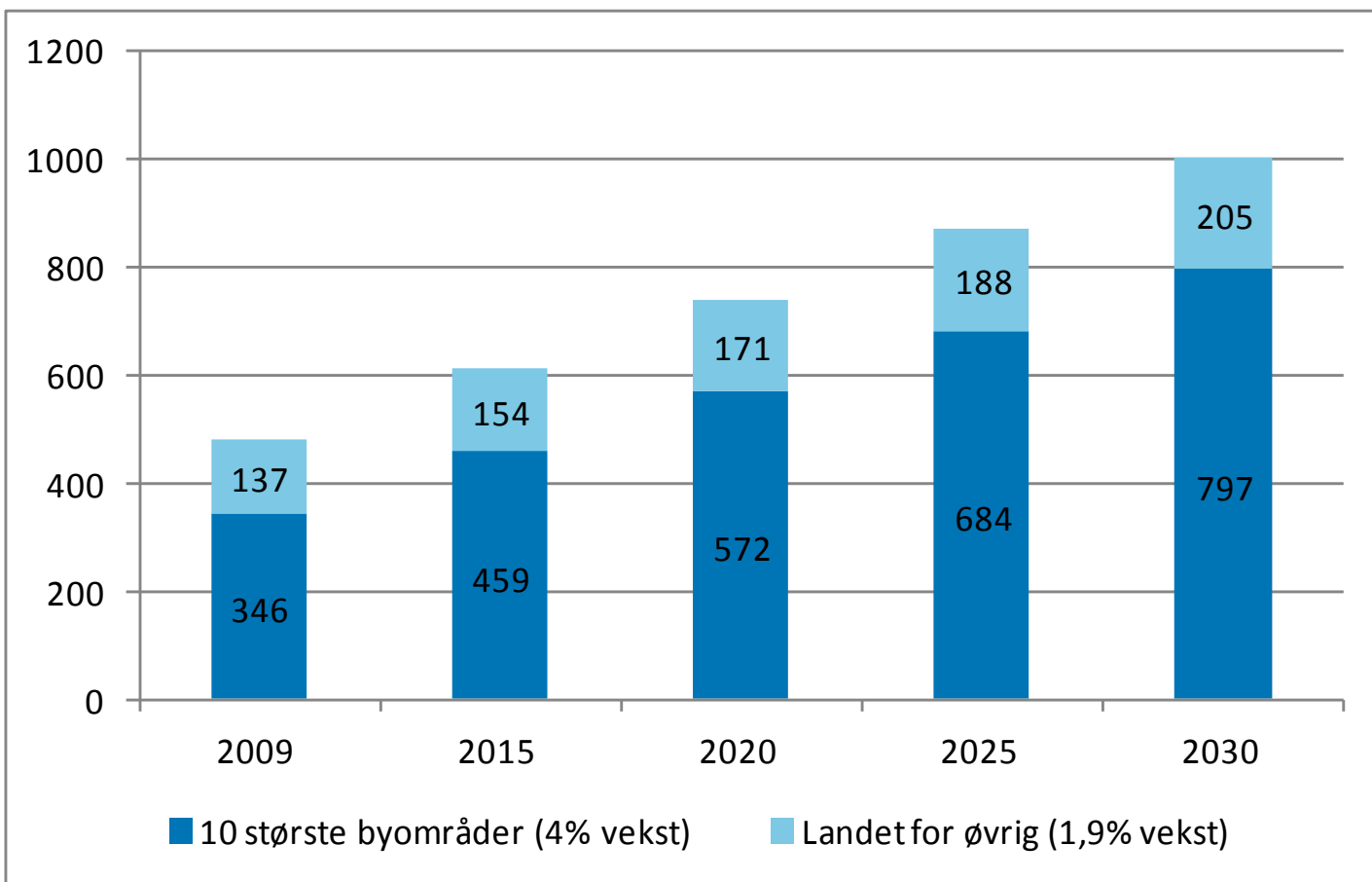
Satsing på kollektivtransport gir lavere kostnader for samfunnet enn om forventet trafikkvekst tas med bil

En bilbasert trafikkvekst vil dessuten bety mer kø og kork på vegene og føre til økte miljøutslipp



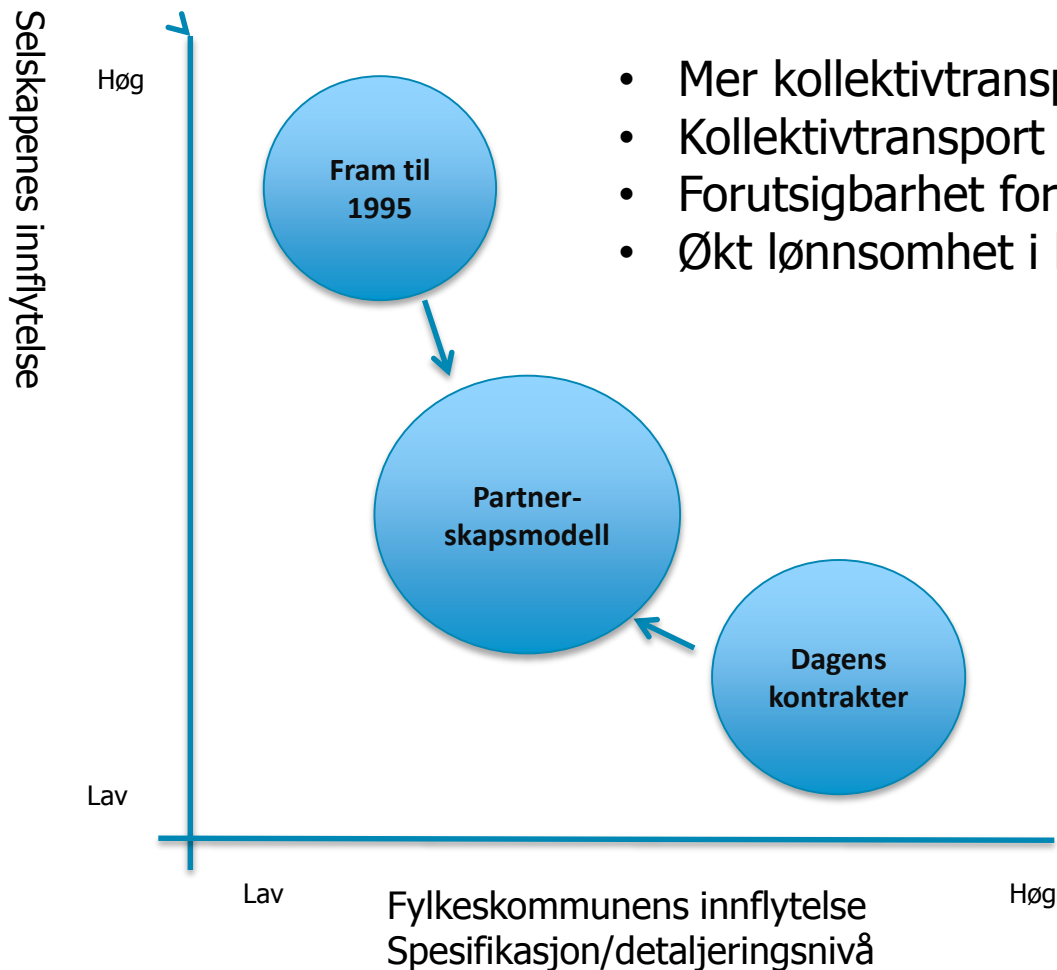
Antatt investeringsbehov i antall milliarder kroner. Rapport på oppdrag for KS.

Det er mulig å utvikle et kollektivtilbud som gir en fordobling av antall reiser



HVORDAN OMSETTE FELLES MÅL TIL FELLES STRATEGI?

Det er behov for ny kontraktsfilosofi



- Mer kollektivtransport for pengene
- Kollektivtransport som tar markedsandeler
- Forutsigbarhet for fylkeskommunenes økonomi
- Økt lønnsomhet i bransjen

Arbeidsdeling mellom fylker, administrasjonsselskap og trafikkselskap

- Når det gjelder forvaltnings- og politikkoppgavene, dvs. det å fatte beslutninger for kunde- og brukerbehov og politiske prioriteringer, skal det være et entydig ansvar som ligger hos fylkeskommunene. Tilsvarende gjelder for de tradisjonelle forvaltningsoppgavene knyttet til løyver, konsesjoner.
- Innkjøpsenheten bør ha en rolle som rådgivende faginstans, og trafikkselskapene bør være høringsinstanser for offentlige planer.
- I utførelsen av planlegging, markedsføring og utvikling av kollektivtrafikken er det viktig å ha en arbeidsdeling som legger vekt på at trafikkselskapene, som har nærhet til kundene og markedet, får virkemidler til å kunne gjøre endringer i ruteplan og mulighet til å iverksette markedsføringstiltak innenfor eget ruteområde der forholdene ligger til rette for det.

Arbeidsdeling mellom fylker, administrasjonsselskap og trafikkselskap(2)

- Innkjøpsselskapet bør i større grad ha ansvaret for å koordinere markedsstrategi og merkevarebygging, og ivareta fellesfunksjoner knyttet til reiseinformasjon og utvikling av felles salgssystem.
- Driften bør i hovedsak være trafikkselskapenes ansvar. Innkjøpsselskapene bør ha fokus på drift av terminaler, takst- og billettsystemer og samordning av ruteinformasjon.

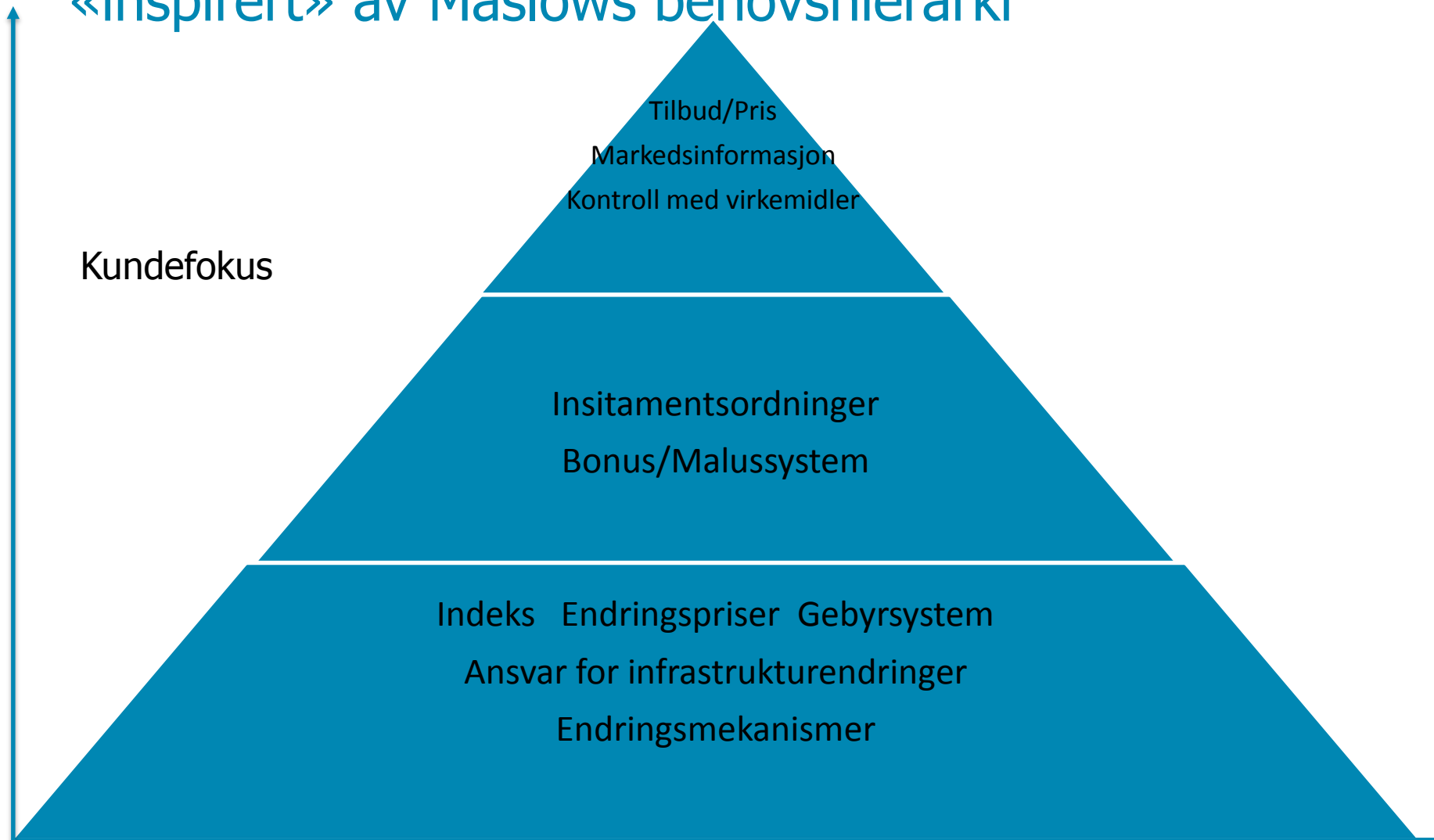
Utvikling av kontraksregime

- Dagens kontraksregime må utvikles mot mer markedsrettede kontrakter hvor trafikkselskapene får større medansvar for ruteplanlegging, markedsføring, tilbudsendringer og billettinntekter.
- Dette kan være rene nettokontrakter hvor tilskudd sammen med de inntektene som utgjør inntektsgrunnlaget til mer markedsrettede bruttokontrakter der deler av tjenestekjøpet knyttes til oppnåelse av kundemål i markedet.
- Valg av inntektsrisiko i den enkelte kontrakt må bygge på hvilken mulighet det er til å utvikle markedet. Det er viktig at trafikkselskapene får frihet til å tilpasse rutetilbud, vognmateriell m.m. i tråd med kundeønsker, markedsmuligheter og ansvarsfordelingen i kontraktene.

Institamentsinnretning

- I valg av incitamentsmodeller i kontrakter bør det i stor grad nyttes passasjer- og kvalitetsincentiver. Dagens gebyrlister bør erstattes av objektive målinger av kvalitet og måles mot et fastsatt 0-nivå i kontraktene, og danne grunnlag for et bonus/malussystem.
 - Ved gjentatte leveranser under et fastsatt nivå må oppdragsgiver gis mulighet til å avslutte kontraktene.
 - Tilsvarende mekanisme må bakes inn for utløsning av opsjoner til kontraktsforlenging. Leverer selskapet i kontraktsperioden i tråd med fastsatte kvalitetskrav må trafikk-selskapet få rett til kontraktsforlenging slik at kontraktslengden blir 10 år. Det bør avløse dagens ensidig rett fra oppdragsgiverne til å utløse eventuelle opsjoner som oftest gir 1 år om gangen

Kundefokus henger sammen kontraktselementer – «inspirert» av Maslows behovshierarki



Indeksregulering

- bilde på risikoeksponering

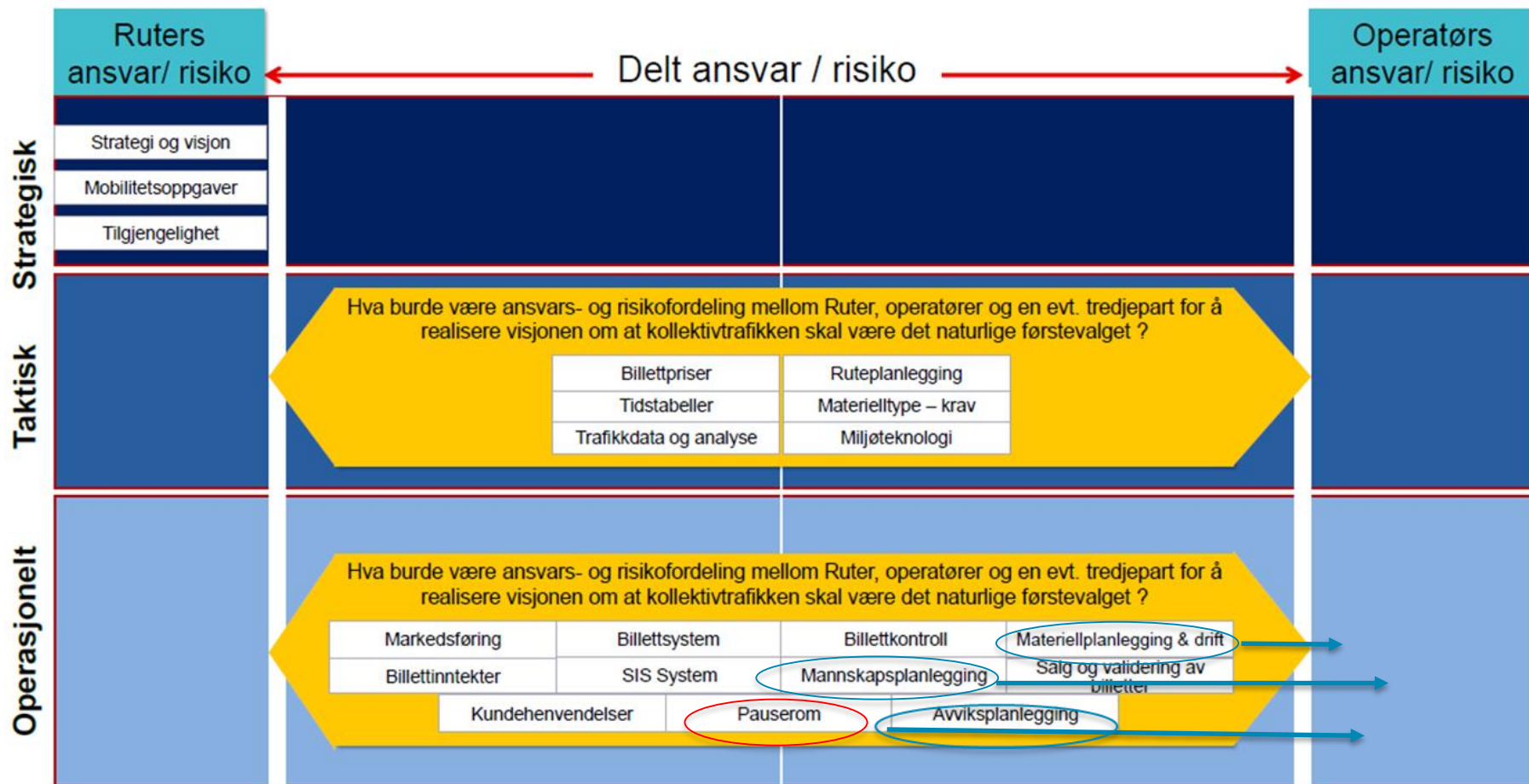
- Kontraktsregulering basert på «normal» regulering sammenlignet med bussindeksen fra 2010
(Lønn x 0,55+Diesel x 0,10 +KPI*0,35)
- Kontraktsportefølje på 800 mill kr.
- Underdekning i 2014
 - Med kapital: 32,3 mill kr eller 3,5 %
 - Uten kapital: 49,6 mill kr eller 5,5%

Ny teknologi – bruk utviklingskontrakter

- Bruk modellen fra el-ferje
- Dialogfase før normal konkurranse



Ansvarsdeling basert på arbeidsgiveransvaret



Ansvarsdeling basert på arbeidsgiveransvaret (2)



Problemstillinger

1. Hvordan kan vi oppnå kundefokus i hele verdikjeden?
2. Hva må vi gjøre for å sikre- og øke billettinntektene?
3. Hva skal til for at bransjen skal være attraktiv for aktørene?
4. Hvordan kan vi fordele oppgaver, ansvar og risiko mellom Ruter og operatører på en effektiv og hensiktsmessig måte?

Kundefokus oppnås ved partene får

- Lønnsomhet
- Gevinstdeling
- Risikodeling
- Kontraktsutvikling og prøving av nye modeller

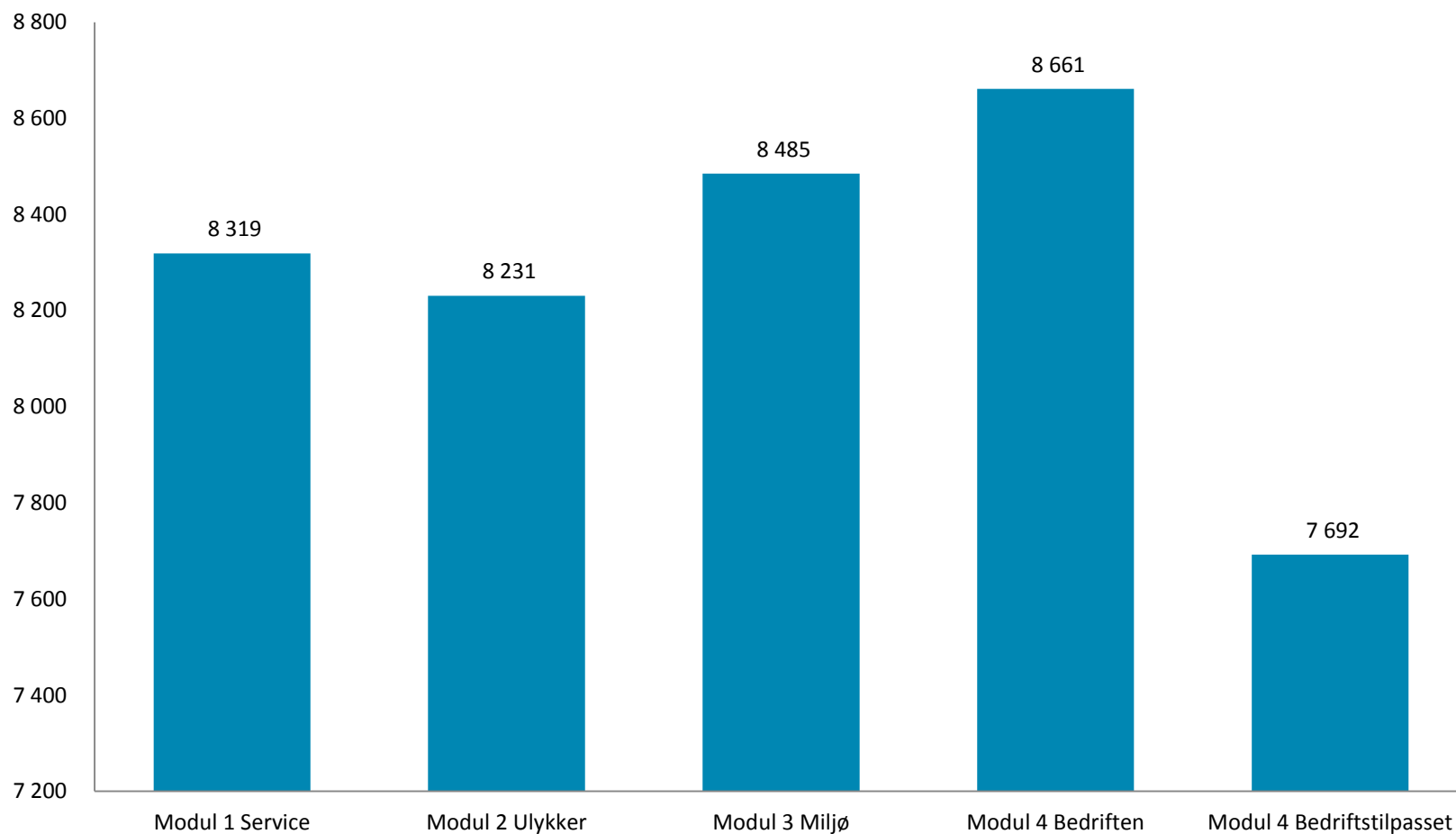
Sikring og øke billettinntektene

- Betale trafikksekskapene for å gjøre jobben med billettkontroll, og la de få styre virkemidlene
- Øke billettinntektene ved å vurdere øke takstene
 - Off-peak-prising
 - Øke prisen på korte reiser
 - Høyere månedskort priser
 - Lavere enkeltbillett pris

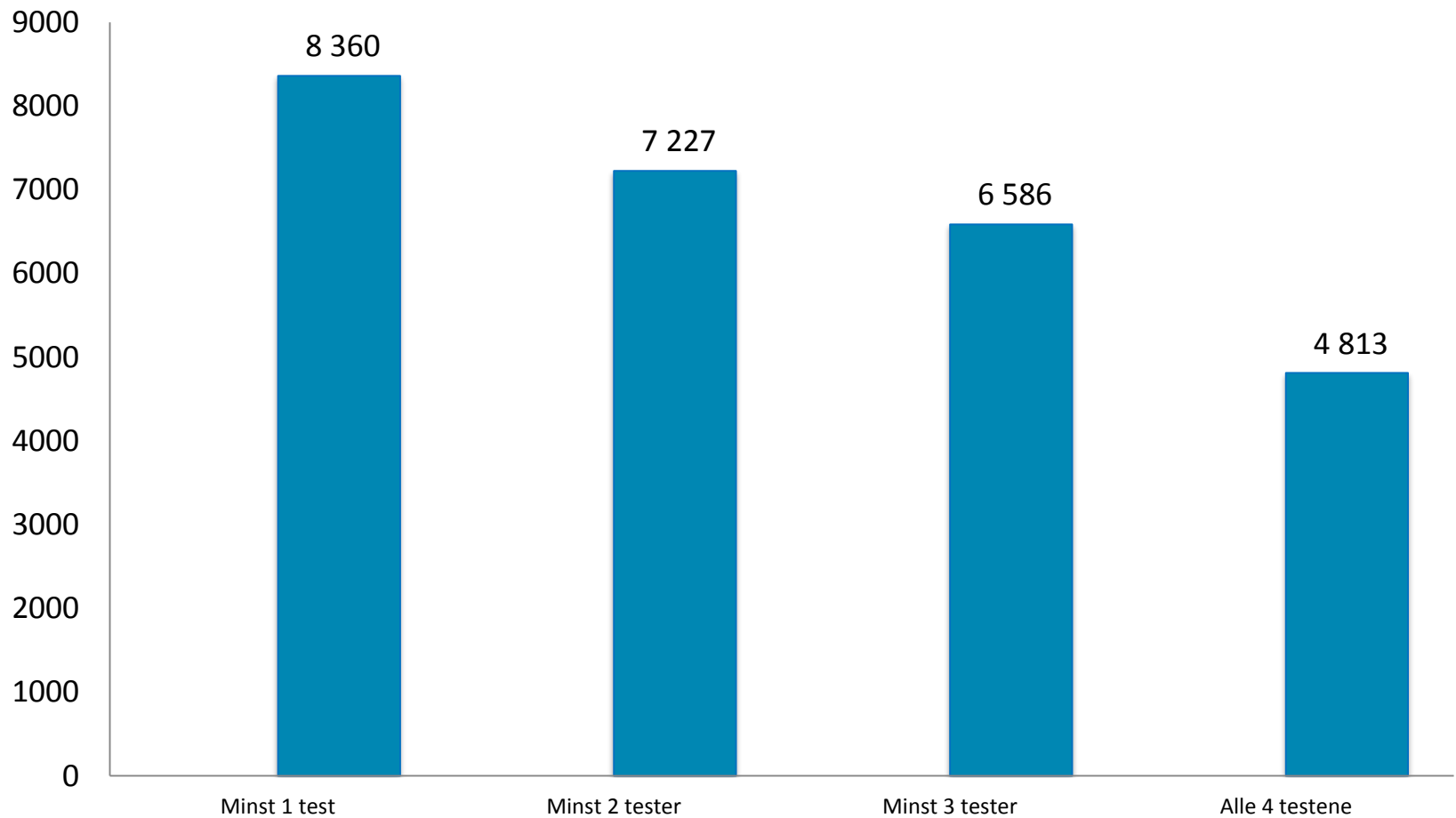
Satsing på bussjåførene kan gi økt attraktivitet for bransjen

- Kompetansemoduler (YKB-test)
- Fagbrev
- Program for inkludering og integrering
- Gode sjåførfasiliteter

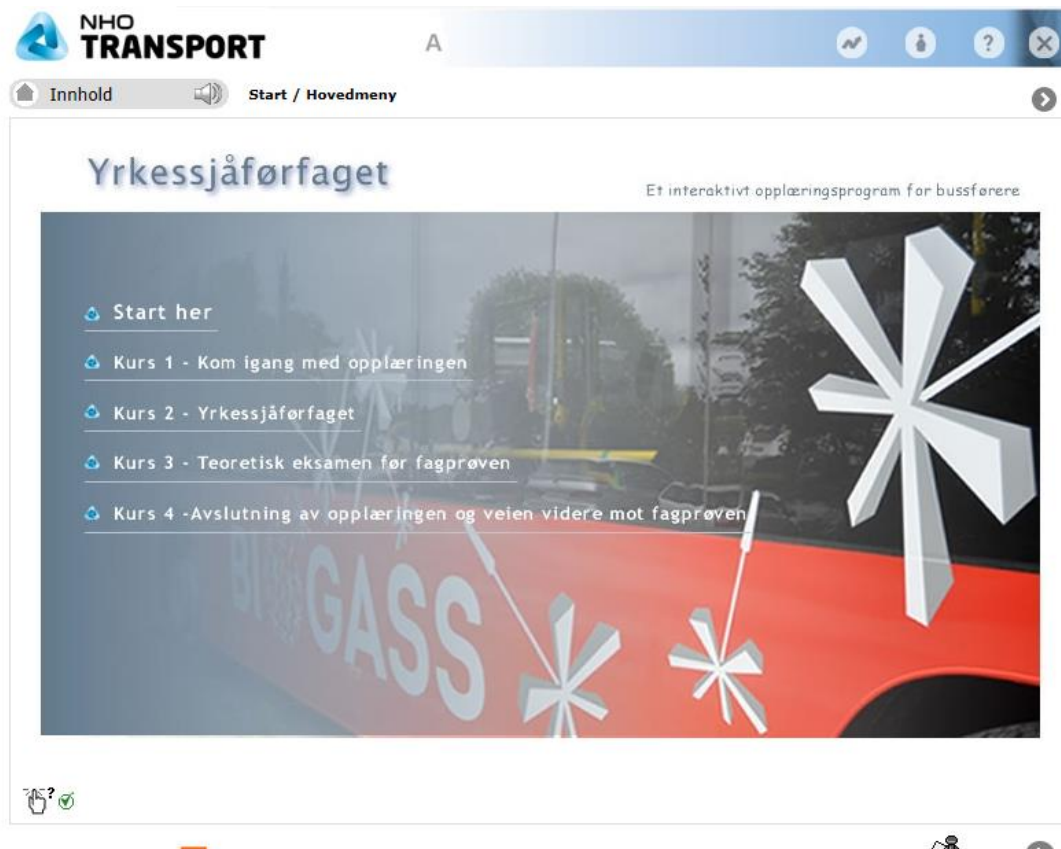
Antall beståtte tester



Antall sjåførar bestått antall tester



Satsing på fagbrev



The screenshot shows the NHO TRANSPORT website interface. At the top, there is a navigation bar with the NHO TRANSPORT logo, a search icon, and several utility icons. Below the navigation bar, there is a breadcrumb trail: 'Innhold' > 'Start / Hovedmeny'. The main content area is titled 'Yrkessjåførfaget' and includes the subtitle 'Et interaktivt opplæringsprogram for bussførere'. A list of course steps is displayed on the left side of a video player:

- Start her
- Kurs 1 - Kom igang med opplæringen
- Kurs 2 - Yrkessjåførfaget
- Kurs 3 - Teoretisk eksamen for fagprøven
- Kurs 4 - Avslutning av opplæringen og veien videre mot fagprøven

The video player shows a red bus with 'GASS' written on its side and a large white starburst graphic. At the bottom of the video player, there are small icons for help and a checkmark.

Men bussbransjens kompetansesatsing synes ikke igjen i konkurransegrunnlag eller vurderingskriterier i anbudene

Amsterdam

- Noen bilder fra en studietur i mars 2013
- Modell som bør prøves ut i Norge ?
- Inviter Stadsregio Amsterdam til Strategiforum i Ruter!

Anbudsstrategi:

- Kontrollert konkurranse
 - Begrensa (men detaljerte) sett med minimumskrav
 - Integreert nettverk (sterke og svake linjer: ingen "cherry-picking")
 - Frihet for operatører (frekvenser, rullende materiell)
 - Høy fokus på etterspørsel (insentiv til å tilby i ekstra kapasitet i rush)
- Fokus på passasjerer (kvalitetsaspekter)
 - Reiseinformasjon & Kundeservice
- Krav om høyt minstenivå på materiell vedr. tilgjengelighet og miljø
- Omsetningsbasert kontrakt og tilskudd
- Bonus/malussystem basert på passasjertilfredshet (braker årlig nasjonal undersøkelse)

Inntektsbasert markedskontrakt

- Fast (maks) årlig tilskudd budsjett per konsesjon
- Operatør tilbyr inntektsvekst under anbudet
 - Høyere vekst gi større sjanse til å vinne anbud
- Men: tilbudt vekst bestemmer justeres av «suppletion faktor»
- Årlig tilskudd basert på:
[Realiserte inntekter] * [suppletion faktor]
- Selvregulerende kontrakt:
 - Lav ytelse, mindre passasjerer, mindre inntekter, mindre tilskudd (- / -)
 - Høy ytelse, flere passasjerer, høye inntekter, høy tilskudd (+ / +)

Eksempel på effekt i inntekstbasert markedskontrakt

Maksimalt tilskudd fra Stadsregio: € 30 M / år
Dagens nivå på passasjerinntekter: € 25 M / år

Operatøren tilbyr følgende vekstrater (År 1-2-3): 2% - 6% - 9%
Dette betyr omsetning på: € 25,5 M - € 26,5 M - € 27,3 M
Dette fører til følgende Suppletion-faktorer: 1,18 - 1,13 - 1,10

Total maksimal omsetning i 3 år (basert på bud): € 169,3 M

Eksempel på årlige realiserte vekstrater er: 2% - 3% - 10%

Eksempel på realiserte passasjerinntekter: € 25,5 M - € 25,8 M - € 27,5 M

Dette fører til følgende tilskudd:

År 1: tilbudt vekst realisert > maksimalt tilskudd: € 30 M

År 2: tilbudt vekst ikke realisert > mindre tilskudd: € 29,2 M

År 3: tilbudt vekst (mer enn) realisert > maksimalt tilskudd: € 30 M

Realisert total omsetning: 55,5 + 55 + 57,5 = € 168 M

Tildelingskriterier(1)

- Tidtabell tilbudt [57%]

Plusspoeng ble gitt ved tilbud utover

1. Kvaliteten på nettverket [7%]
 2. Antall ekstra timer i driftsdøgnet tilbudt [50%]
- Økonomi [15%]
 - Tilbud inntektsvekst
 - Priser for endringer

Tildelingskriterier(1)

- Markedsplan [8%]
- 'Myke' kvalitetsfaktorer [10%]
 - Pålitelighetsplan (blant annet forebygging av forsinkelser)
 - Reisegarantier og kompensasjonsordninger
 - Vogner: bedre klima-anlegg/seteavstand/støy inne i bussen/andre forhold som gir bedret kundekomfort
- Miljø [10%]
 - Vogner som har høyere EURO-krav enn minimumskrav
 - Utslipp CO2
 - Andre tiltak for å forbedre miljø

Oppsummering

- Viktig og riktig initiativ at Ruter starter opp med å utvikle kontrakter
- Vær modige og prøv ut nye modeller
- Fortsett med dialogmøter. Det bygger tillit og gjensidig respekt mellom partene som er nødvendig byggestein for økt kundefokus.
- Lykke til!