

 nettbuss

®

Dialogkonferanse fredag 17.04.15

”Utvikling av forretningsmodeller”

Per Nilsen

17.04.15

Hvordan kan vi oppnå kundefokus i hele verdikjeden?

- Kunden må være viktig for alle involverte i kjeden.
- God kundebehandling/økonomi
- Vår kunde kontra min kunde. Eierskap.
- Belønning kontra straff. Insitament kontra bøter.

Hva må vi gjøre for å sikre – og øke billettinntektene?

- Kontroll av billett ved eller før ombordstigning.
- Redusere snik gjennom bedre billettsystemer og kontroller om bord eller på holdeplasser.
- Validering av alle type billetter. Også mobilbillett.
- Pris.
- Flere reisende gjennom enda bedre rutetilbud og samordning på tvers av transportmidlene tog, buss, T-bane og trikk.
- Fremkommelighet i trafikken. Raskt og effektivt.
- Gode parkeringsmuligheter ved knytnepunkt/større holdeplasser.

Hva skal til for at bransjen skal være attraktiv for aktørene?

- Muligheter for sunn økonomi som skaper interesse for eiere, og vilje til å investere. Også for oppdragsgiver og samfunn.
- Påvirkning og reelle muligheter for å sammen med oppdragsgiver finne hensiktsmessig og godt rutetilbud.
- Intensiver som belønner god innsats og kvalitet.
- Forutsigbarhet i kontrakter som trykker investeringer. F.eks lengre kontraktsperioder som gir økt sikkerhet for nedskrivning.
- Standardisering av bussmateriell.
- Nytenkning. Hva er viktig for kunde og samfunn?

Hvordan kan vi fordele oppgaver, ansvar og risiko mellom Ruter og operatørene på en effektiv og hensiktsmessig måte?

- Større forutsigbarhet knyttet til produksjonsendringer og endringspriser.
- Planprosess ved ruteendringer. Tidsfrister.
- Indeksutvikling kontra faktiske kostnader i bransjen.
- Lengre kontrakter.
- Felles forståelse for tilgang og kvalitetskrav for anlegg.
- Konstruktivt samarbeid mellom oppdragsgiver og operatør når kontrakt er vunnet. Best mulig løsninger innefor gitt regelverk.