

Referat

fra Dialogkonferanse spesialskyss

Møtet ble avholdt fredag 15.11.2013,
Ruter, Hovedøya fra kl 09:00 -14:30

Tilstede i møte:

Interessenter:

Se vedlagt deltagerliste

Fra Ruter As:

Hellik Hoff

Kåre Riseng

Olav Ranaas Moen

Linn Ekdal-Gomes

Kjersti Helene Midttun

Referent:

Lise Marie Johansen

Nr	Punktvis møtereferat fra dialogkonferansen																																																		
1	<p data-bbox="233 293 687 327">Program for dagen og deltagere</p> <p data-bbox="233 360 1340 797"> 9:00 Velkommen, hensikt med møtet Hellik Hoff, kontraktssjef, Ruter 9:15 Innledende perspektiver Tom Tysland, Norges taxiforbund, Akershus 9:30 Gjennomgang av nåværende kontrakter Kåre Riseng, senior innkjøper, Ruter 9:45 Gjennomgang av Ruter strategi og planer for spesialtransport 10:15 Konsentra sine erfaringer med spesialtransport i Follo John Gunnar Aune, Konsentra. 10:45 Dagens operatører sine erfaringer med minibuss kontrakten v/Oslo Taxibuss 11:00 Dagens operatører sine erfaringer med resttransport-kontrakten v/Ski og Follo taxidrift 11:15 <i>Lunsj</i> 12:00 Forberedte innlegg fra deltagere (maks 15 min pr deltagende selskap) 14:15 Oppsummering 14:30 Slutt </p> <p data-bbox="233 831 368 864">Deltagere:</p> <table border="1" data-bbox="233 864 1326 1839"> <thead> <tr> <th data-bbox="233 864 775 909">Navn</th> <th data-bbox="775 864 1326 909">Selskap</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Nils Moldbrekke</td><td>Boreal Transport Norge AS</td></tr> <tr><td>Terje Rasmussen</td><td>Goè Bussa as</td></tr> <tr><td>Tove Reinholdt</td><td>Goè Bussa as</td></tr> <tr><td>Per Jostein Thon</td><td>Minibuss24-7 AS</td></tr> <tr><td>Willy Eliassen</td><td>Minibuss24-7 AS</td></tr> <tr><td>Leif Arnesen</td><td>Norgestaxi AS</td></tr> <tr><td>Dyrunn Bråten</td><td>Oslo Taxibuss AS</td></tr> <tr><td>Geirr Cordtsen</td><td>Oslo Taxibuss AS</td></tr> <tr><td>Anders Bergh Jacobsen</td><td>Persontransport Norge</td></tr> <tr><td>Bjørn Haglund</td><td>Persontransport Norge</td></tr> <tr><td>Kurt Simonsen</td><td>Persontransport Norge</td></tr> <tr><td>Linda Jönsson</td><td>Samres Norge</td></tr> <tr><td>Morten Strønen</td><td>Follo Taxi</td></tr> <tr><td>Torbjørn Pettersen</td><td>Ski og Follo Taxidrift AS</td></tr> <tr><td>Tom Tysland</td><td>Norges Taxiforbund avd. Akershus</td></tr> <tr><td>Ole Emil Johansen</td><td>Ski Taxi</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>Hellik Hoff</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td>Kåre Riseng</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td>Lise Marie Johansen</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td>Olav Raanaas Moen</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td>Kjersti Helene Midttun</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td>Linn Ekdal-Gomes</td><td>Ruter As</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	Navn	Selskap	Nils Moldbrekke	Boreal Transport Norge AS	Terje Rasmussen	Goè Bussa as	Tove Reinholdt	Goè Bussa as	Per Jostein Thon	Minibuss24-7 AS	Willy Eliassen	Minibuss24-7 AS	Leif Arnesen	Norgestaxi AS	Dyrunn Bråten	Oslo Taxibuss AS	Geirr Cordtsen	Oslo Taxibuss AS	Anders Bergh Jacobsen	Persontransport Norge	Bjørn Haglund	Persontransport Norge	Kurt Simonsen	Persontransport Norge	Linda Jönsson	Samres Norge	Morten Strønen	Follo Taxi	Torbjørn Pettersen	Ski og Follo Taxidrift AS	Tom Tysland	Norges Taxiforbund avd. Akershus	Ole Emil Johansen	Ski Taxi			Hellik Hoff	Ruter As	Kåre Riseng	Ruter As	Lise Marie Johansen	Ruter As	Olav Raanaas Moen	Ruter As	Kjersti Helene Midttun	Ruter As	Linn Ekdal-Gomes	Ruter As		
Navn	Selskap																																																		
Nils Moldbrekke	Boreal Transport Norge AS																																																		
Terje Rasmussen	Goè Bussa as																																																		
Tove Reinholdt	Goè Bussa as																																																		
Per Jostein Thon	Minibuss24-7 AS																																																		
Willy Eliassen	Minibuss24-7 AS																																																		
Leif Arnesen	Norgestaxi AS																																																		
Dyrunn Bråten	Oslo Taxibuss AS																																																		
Geirr Cordtsen	Oslo Taxibuss AS																																																		
Anders Bergh Jacobsen	Persontransport Norge																																																		
Bjørn Haglund	Persontransport Norge																																																		
Kurt Simonsen	Persontransport Norge																																																		
Linda Jönsson	Samres Norge																																																		
Morten Strønen	Follo Taxi																																																		
Torbjørn Pettersen	Ski og Follo Taxidrift AS																																																		
Tom Tysland	Norges Taxiforbund avd. Akershus																																																		
Ole Emil Johansen	Ski Taxi																																																		
Hellik Hoff	Ruter As																																																		
Kåre Riseng	Ruter As																																																		
Lise Marie Johansen	Ruter As																																																		
Olav Raanaas Moen	Ruter As																																																		
Kjersti Helene Midttun	Ruter As																																																		
Linn Ekdal-Gomes	Ruter As																																																		

	Tor-Egil Skytterholm	Konsentra As
	John Gunnar Aune	Konsentra As
	Martin Halvarsson	Observatør fra Hedmark Trafikk Fkf
2	<p><u>Velkommen, hensikt med møtet v/Ruter, Hellig Hoff</u></p> <p>Tema for denne dialogkonferansen er spesialtransport i Follo.</p> <p>Alle presentasjoner vil bli lagt ut på anbudsweben; www.kollektivanbud.no. Referatet blir også lagt ut her, og deltagerne har anledning til å sende tilbakemeldinger innen to uker hvis de har innspill eller kommentarer .</p> <p>Dialogkonferansen begynner med strategi og målene Ruter ønsker å oppnå, og vi ber deltagerne om hjelp til å fortelle Ruter hvordan vi skal nå disse målene. Deretter forteller Konsentra og dagens operatører deres erfaring med området.</p> <p>Ruter vil gjennomgå innspillene fra dialogkonferansen, og deretter vil Ruter lage konkurransegrunnlaget for aktuelle anbudskonkurranser om spesialtransport i Follo. Etter denne dialogkonferansen er det anledning til å gi innspill til Ruter med frist innen to uker (fredag 29. november), med max 2 A4 sider. Ruter gjennomfører ikke 1 til 1 møter med tilbyderne.</p>	
3	<p><u>Innledende perspektiver, v/ Norges taxiforbund avd. Akershus, Tom Tysland</u></p> <p>Tom Tysland sender presentasjonen i etterkant, og den legges ut på kollektivanbud.no.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Norges Taxiforbund er en interesseorganisasjon. • Det er stor forskjell på organisering av taxiselskap og turvognsselskap, og konkurransen foregår ikke på like vilkår. Taxiselskaper ender ofte opp med kjøring etter kl 17. • Offentlig betalt transport har stor betydning for selskapene. • Anbudene må være enkle å forholde seg til, og det ønskes et standardisert konkurransegrunnlag, eller en form for standardisering. • Prioriteringsliste med utfordringer for sentralene. <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Manqlende forutsigbarhet</u> Hvor mange turer tildeles og tildelingstidspunkt. Viktig å vite mest mulig om avtalen, da behovet blir tilpasset det. 2. <u>Endringer i avtaleperioden</u> Hvis man må investere i tekniske løsninger, blir anbudet mye dyrere enn planlagt. Det er heller ikke lett å være 2 eller 3 prioritert, da selskapet ofte blir tildelt turer som er vanskelige eller lite lønnsomme. Dette kan være lange hentinger, korte turer eller dårlige veier. 	

	<p>3. <u>Ikke mulig å si opp avtalen</u> Tilbyder har ikke mulighet å komme ut av avtalen, noe som ansees som uakseptable avtaler.</p> <p>4. <u>Gebyrregime</u> Å ilegge gebyr er ok, men størrelsen og praktiseringen føles ikke rettferdig.</p> <p>5. <u>Fakturering og oppgjør</u> Dette er veldig bra når det gjelder Ruter, og omvendt fakturering fungerer veldig bra. Ofte kan dette punktet være vanskelig å forholde seg til hos andre av våre oppdragsgivere.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taxinæringen er avhengig av offentlig betalt transport, for å oppnå tilstrekkelig med inntekter. Taxiselskapene må legge inn det de har av kapasitet inn i konkurranser. • Taxiselskapene ønsker faste og oppsigbare avtaler, et fleksibelt gebyrregime og gode oppgjørsrutiner. <p><i>Ruter: Ruter samarbeider med andre kollektivtrafikkselskap med å forenkle/»standarisere» konkurransegrunnlagene. Pasienttransport kjører sine egne konkurranser, og vi har et begrenset samarbeid på grunn av ulike eiere og typer oppdrag.</i></p>
4	<p><u>Gjennomgang av nåværende kontrakter, v/ Ruter, Kåre Riseng</u></p> <p>Gjennomgang av ppt: Dagens kontrakter.</p> <p>Det er en feil i presentasjonen, gebyrer hos Oslo Taxibuss er lik kr 0. Dette vil bli rettet i den presentasjonen som legges ut på anbudsweben.</p> <p><i>Ruter: Ruter har tidligere vært for detaljerte i konkurransegrunnlagene, og vi jobber mer i retning av å stille funksjonskrav. For eksempel har Ruter nå etterspurt «egne busser» i siste store bussanbud.</i></p> <p>Ruter ønsker tilbakemelding fra deltagerne i forhold til de minibussene som i dag er en del av kontraktene på storbuss.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkurransen i storbussmarkedet er tøff, og prisnivået markedet tilbyr er presset. • Også i minibussmarkedet er det konkurranse. • I taximarkedet er det derimot lite konkurranse. Ruter forsøker å gjør grep i konkurransegrunnlagene, men oppnår likevel ofte kun å få en tilbyder. Konkurransen kan bli avlyset hvis det ikke er konkurranse eller Ruter ikke har tilstrekkelig budsjett til å dekke et økt prisnivå. Det har også blitt invitert til tilbudskonferanser om resttransport, uten at en eneste tilbyder møter. Hvordan skal Ruter få konkurranse i dette markedet?

5	<p><u>Gjennomgang av Ruter strategi og planer for spesialtransport, v/Ruter, Kjersti Midttun og Olav Raanas Moen</u></p> <p>Gjennomgang av ppt.</p> <p><u>Olav R.M:</u> Ruter jobber med at tilbudet på storbuss, båt, tog og bestillingstraport henger sammen på kort og lang sikt. 1. halvår i 2014 vil alle busskontrakter i Nesodden og Follo (bortsett fra Enebakk) konkurranseutsettes. I dag er det muligheter å diskutere grensesnittet mellom storbuss og minibuss, da det er minibusser i dagens «storbussanbud» i Follo. Eller er korrespondansen slik at det er hesiktsmessig at storbuss kjører begge?</p> <p>Det er en link i invitasjonen til dialogkonferansen til strategi-rapporten for spesialtransport. Ruter jobber videre med strategien.</p>
6	<p><u>Konsentra sine erfaringer med spesialtransport i Follo, v/Konsentra, John Gunnar Aune</u></p> <p>Ppt: Planlegging og drift av specialsnyss i Follo</p> <p>Spørsmål til deltagerne fra Konsentra: Bør det spesifiseres stasjonsvogn i ordinære taxi? Disse bilene brukes f.eks når det er sammenleggbare rullestol.</p> <p>Gebyrnivået: Det er ikke samme gebyrstørrelse i hele Akershus.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ved forsinkelser utover 15 min, og eleven ikke rekker skolen, iligger Ruter gebyr på 1 500 kr. Avviksletter sendes til operatøren en gang i måneden. Operatøren blir ikke ilagt gebyr ved forsinkelse på tur nr 2. • Når operatøren ikke melder i fra om bomtur, blir det også ilagt gebyr. Operatøren får jo da betalt for turen. • Noen elever må også overleveres til voksen person. Hvis ikke dette gjøres blir det kr 5 000 kr i gebyr. <p><u>Deltager:</u> Er gebyrene høye nok?</p> <p><u>Konsentra:</u> <i>Ja, vi mener det. Det går litt i bølgedaler, desember og januar er vanskelige måneder, hvor det er problemer med taxi i morgenrushet. For eksempel ved togstans kan våre oppdrag blir prioritert ned til fordel for bedre betalt transport. Hvis det er trafikale forsinkelser, ser man bort i fra gebyrer. Konsentra har løpende kommunikasjon med operatørene hver dag.</i></p> <p><u>Deltager:</u> Er det rett type anbud når taxi har fått gebyr og ikke minibuss?</p> <p><u>Konsentra:</u> <i>Oppdragsgiver har bedre kontroll på innleid materiell i minibusskontrakten. Ekstra lange avstander bør derimot kjøres med taxi. Løyvehaveren har en plikt til å gi dekning i alle områder.</i></p> <p><i>Gjennomsnittlig turlengde er 12,16 km på taxi, og nesten 5 km på minibussene i Follo.</i></p>

PRESENTASJONER DAGENS OPERATØRER SINE ERFARINGER	
7	<p><u>Oslo Taxibuss, Geirr Cordtsen</u></p> <p>PPT-presentasjon.</p> <p>Oslo Taxibuss:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Det er en utfordring med størrelse og krav til antall rullestoler, da det har kommet nye EU-regler. Dette kan være utfordrende i forhold til å finne egnet biltype. • Går en del tid til å forberede henting, da det er en del kunder med spesielle behov. Bilene må derfor ofte møte opp en liten stund før hentetidspunkt. • Kjørere i dag ofte 3 rullestoler samtidig. • I OT sine biler er det er fleksibilitet til å sette inn passasjerstoler der det er rullestolplass. Dette tar kort tid. • OT mener 10 år er riktig kontraktslengde. De har i dag 5 busser som er fra 2005. Siden OT har flere avdelinger kan de sjonglere med bussene. • Det er mye opphold midt på dagen på bilene. Fra 9.30 til 12–12.30 er det veldig lite kjøring på bilene. <p>En ting som kan gjøres annerledes i nye anbud:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alle bilene bør ha mulighet for å ta med rullestol. Planlegging av oppdrag med forskjellige typer biler er utfordrende. <u>Konsentra</u>: Kontrakten fra 2005, og kravene er spesifisert litt annerledes i nyere kontrakter. <p><u>Ruter</u>: Skal kravene forenkles til at «Tilbyderne må tilby biler som passer til oppdraget (funksjonskrav)»; hva synes deltagerene om det?</p> <p><u>Konsentra</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enkelte kunder har store rullestoler. Ved å kreve 3 rullestolplasser får man i hvert fall plass til 2 slike store rullestoler. • Volumet midt på dagen har blitt mye mindre i forhold til da kontrakten ble inngått i 2005. <p><u>Deltagere</u>: Ruter må ta større ansvar for å få godt kunnskursgrunnlag, med mer informasjon om oppdraget, hvis man kun stiller funksjonskrav til bilene.</p> <p><u>Konsentra</u>: Finnes det alternative kjøretøy (mer miljøvennlige)?</p> <p><u>OT</u>: Det er ingen underleverandører som kan gi OT et konkret tilbud gass eller hybrid-minibusser.</p> <p><u>Deltagere</u>: Får OT betalt når bilene står stille?</p> <p><u>OT</u>: Ja, det er timesinnleie. OT får trukket for 2 timers pause midt på dagen.</p> <p><u>Konsentra</u>: Konsentra melder fra dagen i forveien hva som er innleietimene, og OT får betalt for dette.</p> <p><u>Deltagere</u>: I forhold til fremtidens anbud kan rekuttering av personell utvikle seg til å bli et stort problem. Bilene ønskes innleid ofte fra kl 6 - 7 om morgenen til kl 19 på kvelden. Snittalderen på sjåførene er i dag høy, og det er vanskelig å rekruttere</p>

	<p>yngre mennesker. <u>Ruter</u>: <i>Hvordan kan vi sammen prøve å løse dette?</i></p>
8	<p><u>Ski og Follo taxidrift, Torbjørn Pettersen</u></p> <p>Ppt-presentasjon.</p> <p>Det er trykk på bruk av taxi på morgen og ettermiddagen. Ski og Follo taxidrift ønsker bedre ressursutnyttelse midt på dagen (mellom kl 10 og 14).</p> <p><u>Ruter</u>: <i>Hva mener deltagerne om inndelingen av anbudene på resttransport og minibuss – ønsker dere å reddykke anbudene?</i> <u>Deltagere</u>: Ja, minibussegmentet er annerledes en taximarkedet. Ønskelig med mer forutsigbarhet.</p> <p><u>Konsentra</u>: <i>Ønsker deltagerene at vi spesifiserer spesialbil bedre?</i></p> <p><u>Ruter</u>: <i>Skal Konsentra sende over hvilke kunder som skal kjøres, og så ordner selskapet organiseringen med biler selv?</i></p>
9	<p>FORBEREDET INNLEGG FRA DELTAGERE</p> <p>Kontraktens lengde i dag på resttransport er 2 +1+1 år. Dette er uhensiktsmessig mener deltagerne. De ønsker 5 års kontraktslengde.</p> <p><u>Ruter</u>: <i>Det er viktig å komme med innspillene nå, før Ruter begynner å jobbe med konkurransegrunnlaget.</i></p> <p><u>Boreal Transport Norge AS (Nils Moldbrekke)</u>: Operatøren er her for å observere, da dette er litt utenfor det som selskapet driver med til vanlig (storbuss). Har noen minibusser selv, og har også underoperatører med minibusser.</p> <p><u>Ruter</u>: <i>Hva med å samle all minibusskjøring i en kontrakt, eller er det mest hensiktsmessig at storbussoperatørene disponerer et par minibusser?</i> <u>Goè Bussa as (Tove Reinholdt)</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forutsigbarhet er viktig, minibussmarkedet er også avhengig av offentlige anbud. Ser ikke den store forskjellen mellom selskapene, siden taxiselskap også kjører på turbilløyver. • De er bekymret for de ansatte. Jo mer anbudene blir splittet opp, jo vanskeligere er det å rekruttere, da ansatte må jobbe fra kl 07 – 19. De har ansatte som er i en voksen aldersgruppe. Løsningen er derimot usikker. Mulig at det lønner seg med mer heltidsbiler, da det trolig blir dyrere med deltidsbiler. • Kontraktslengden burde være 5 – 7 år. Det er til daglig ikke så mange andre oppdrag å fylle opp bilene med. • Ruter er flinke med å legge ut anbudene i tide. Dette er også viktig for å få nye aktører inn. 5 år er normal avskrivning på en bil. Da har man mulighet for å få ansatt personer 5 – 7 år frem i tid.

- Denne typen transport er spesiell. Sjåfører må være egnet til denne type transport, og den menneskelige faktoren er veldig viktig.
- Deltageren ønsker ikke minibuss inn i store bussanbud.
- Deltageren ønsker å vite hvor mange busser Ruter skal ha og prissette disse.

Ruter: *Hvor lang tid tar det fra kontrakt signeres til leveringstid på buss og kontrakten kan startes?*

Deltagerne: Dette tar inntil 6 måneder.

Ruter: *Hvordan har prisen på buss endret seg de siste årene?*

Deltagere: Dette kommer ann på volumet. Det har vært litt stigning i prisen, men ikke mye. Det er alle reglene ved siden av som drar kostnader, f.eks. bomringen, lønninger og arbeids- og hviletidsbestemmelser.

Ruter: *Har dere faste eller innleide sjåfører?*

Deltagere: Noen har en blanding av fast ansatte og innleide, mens andre har kun faste sjåfører.

Minibuss 24-7 AS (Willy Eliassen):

- Helt andre avtaler i Østfold enn i Oslo, der minibuss operatøren også har i oppgave å administrere restransporten som blir utført med taxi.
- Forutsigbarhet er et tilbakevendende problem. Selskapene må bli en mer attraktiv arbeidsplass. Da behøver operatørene gode kontrakter som gjør at selskapene kan planlegge.
- Det finnes i dag ingen tilpasset tariffavtale og det er et press om at minibuss sjåførene skal over på bussbransjeavtalen. Mange «sosialarbeidere» ute blant sjåførene.
- Minibussene bør inn på minibusselskap framfor taxiselskap. Det er mer fleksibilitet i de selskapene.

Deltagerne mener det ikke er hensiktsmessig med taxi og minibuss i et anbud (en operatør og underleverandører). Det er ofte heller ikke forutsigbarhet med prolongeringsår.

Norgestaxi AS (Leif Arnesen):

- Biler trekker inn til Oslo fra Asker og Bærum og Follo, fordi det er der det er mye kjøring. Dette gir visse utfordringer ift regelverk med felles kjøreområde.
- Det som gir suksess er mye bestilte turer.
- Norgestaxi er åpne for nye områder og nye muligheter.
- Det krever en sterk organisasjon administrativt og rett kompetanse ift å ha vunnet et anbud i Ruter.

Ruter: *Hva er attraktiv for dere ift å legge inn tilbud? F.eks. legge inn tilbud på kommuner?*

Norgestaxi: Legge inn tilbud på enkelt-kommuner er mer attraktivt enn regioner (flere kommuner). De har vurdert andre anbud i Akershus (Romerike) tidligere. Løsningen hadde da vært at Norgestaxi måtte ha et lokalt driftskontor/sted utenfor Oslo.

Deltager: Punktet over er lite hensiktsmessig for Konsentra, som da ikke kan planlegge over kommunegrensene. Må være en balanse, slik at samfunnsansvaret ivaretas. Forutsigbarhet er:

- 5 års kontrakter
- Arbeidstid ifm en anbudsprosess.

Oslo Taxibuss AS (Dyrunn Bråten):

- Å slå sammen kontraktene for minibuss og taxi er ingen god ide.
- Selskapet må gjøre prioriteringer, og det private markedet er mye enklere å forholde seg til. Det er derfor en konkurranse mellom det private og det offentlige markedet, da de ønsker transport ofte på samme tidsrom i døgnet.

Persontransport Norge (Kurt Simonsen):

- 5 år er passe kontraktslengde, med eventuelle opsjoner.
- For å få nok biler til å ta turene bør Ruter vurdere en minimumspris. Da får man sikret transport på en annen måte.
- Deltidsbiler er dyrt, da ingen vil jobbe kun 2 timer morgen og kveld. Ruter bør ha flere heltidsbiler.

Deltager: En deltager foreslår at alle operatører har fast timespris og at de konkurrerer kun på kvalitet.

Ruter: *Ruter er usikker på om dette er lovlig, da det må være konkurranse. En annen variant er at Ruter sier at man har 25 mill kr pr år til denne transporten, og gå ut i markedet og spørre hvilken kapasitet/volum og kvalitet får man få for det.*

Konsentra: Det er minimumsbetalt i Ruters kontrakter på resttransport; Sentralen får alltid betalt for 6 km.

Samres Norge (Linda Jönssen):

- Hvis det er innlevert for lave priser, bør det være en rask utelukkelse på en tilbyder som da ikke kan levere f.eks. i prekvalifiseringen.
- I Sverige snakker man om at storbussoperatører skal ha underleverandører med minibuss og taxi. Storbussoperatørene har en bedre mulighet til å håndtere overgangene og informasjonen.

Follo taxi (Morten Strønen):

- Ski og Follo taxidrift skal ikke lenger legge inn tilbud på Ruters anbud. Follo taxi vil nå vurdere fremtidige anbud.
- Dagens avtale er ubalansert, da operatøren har ingen rett til å si opp avtalen.

Ski taxi (Ole Emil Johansen):

- Ski taxi er i samme situasjon som Follo taxi.
- Ski taxi kan ikke konkurrere i hele området da de ikke kapasitet til dette.
- Resttransport er lite forutsigbart og vanskelig å prise. Det er som oftest kjøringen ingen andre vil ha.
- Ønsket kontraktperiode er 5 år.

10	Oppsummering
	<ul style="list-style-type: none">• Det har kommet mange gode innspill til konkurransen.• Anbudets form vil bli til slutt behandlet i Ruter sitt styre før kunngjøring.• Ruter takker for innspillene og åpenheten.• To ukes frist til å komme med nye innspill fra deltagerne.• Ruter kunngjør konkurranser på Doffin og konkurranseweben www.kollektivanbud.no.

Lise Marie Johansen
Referent