



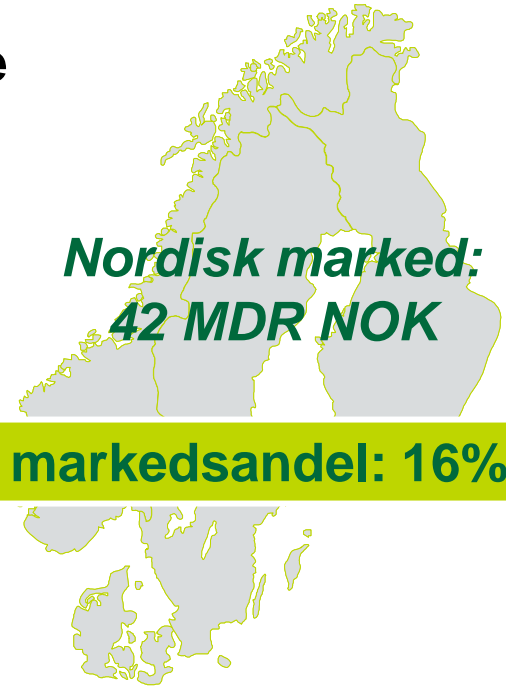
DIALOGKONFERANSE
UTVIKLING AV FORRETNINGSMODELLER
RUTER, OSLO 7. APRIL 2016

Sjur Brenden
Markedssjef

Nobina .

STØRSTE OPERATØR PÅ DET NORDISKE KOLLEKTIVTRAFIKMARKEDET

- Nobinas **Stordriftsfordeler og markedskompetanse** i kombinasjon med langsiktig leveranse av kvalitet, gjør Nobina til bransjens mest konkurransedyktige aktør.
- Nobina har i øyeblikket erfaring fra 105 kontrakter i Norden og i samtlige Nordiske hovedsteder
 - Produksjonsavtaler i alle varianter
 - Produksjon + incitament (kvalitet + ant. Reisende)
 - VBP (validerte betalende reisende)



AVTALESTRUKTURER



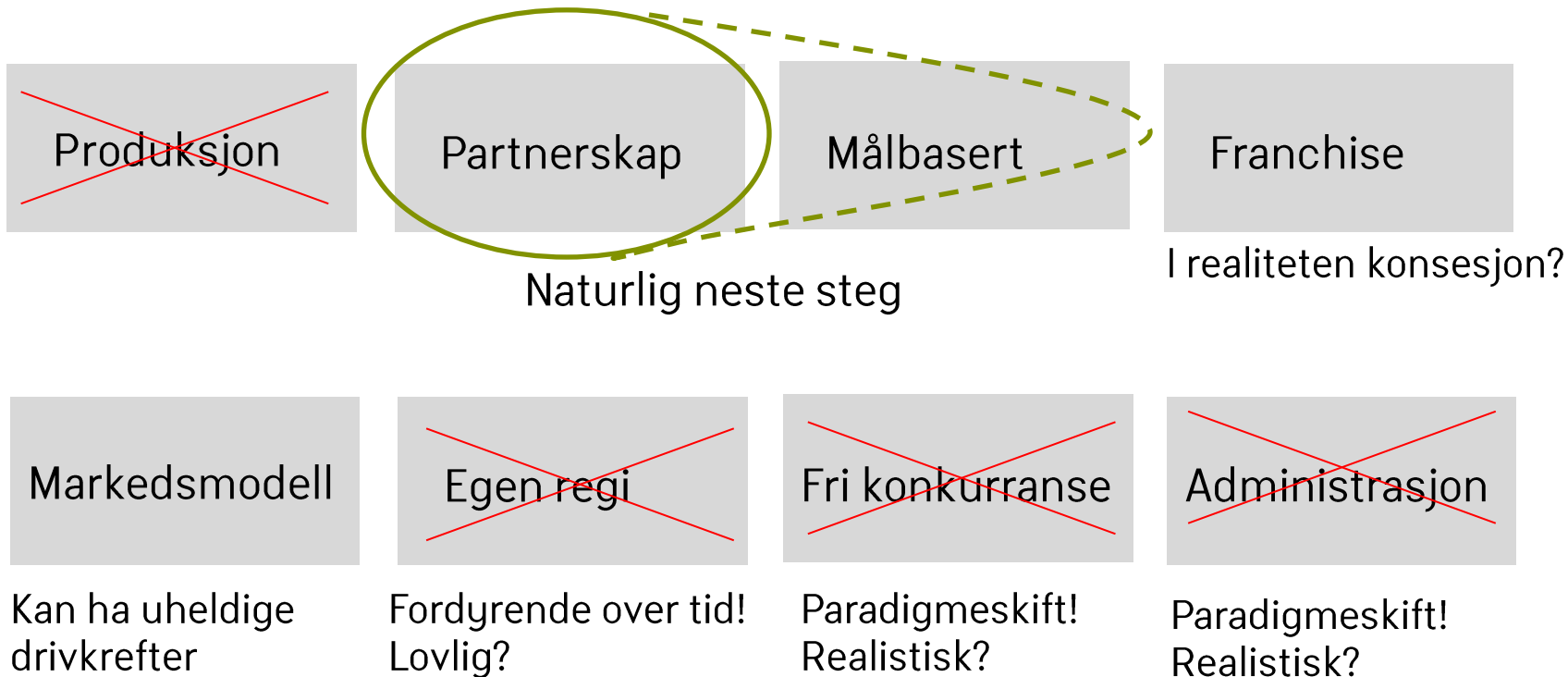
FØRSTE SPØRSMÅL

- Kommer politikerne til å ville slippe hånden fra rattet? Trolig ikke.
- Bør Ruter ha hånden på rattet? Ja
 - Strategisk? Ja
 - Taktisk? Ikke nødvendigvis

ERFARINGER & UTFORDRINGER

- Politikerne er vant til å bestemme!
- Fra produksjonskultur til markedskultur tar tid
 - Markedets modenhet - både operatører og Ruter
- Marginalkostnader er høyere enn marginalinntekter
- Drivkrefter i avtaler påvirker direkte operatøradferd
- Balansen i kontraktene ifht risiko/muligheter
 - Den som best kan forutse, påvirke og håndtere risiko bør ta den.

FORRETNINGSMODELLER





”

Vi vil forenkle kundenes
hverdagsreiser.....