# Referat fra dialogkonferanse om prisavtaler

Velkommen og innledning

Innledning ved kontraktssjef i Ruter, Hellik Hoff.

Presentasjon av de som er til stede.

Gjennomgang av programmet og de dokumentene som er lagt ut på kollektivanbud.no/doffin.no.

Ruter tar imot skriftlige innspill etter møtet. Det er én ukes frist for å komme med innspill (maks fire sider), dvs til 18. mars.

Referatet vil bli publisert ca. en uke etter møtet.

Innledende perspektiver v/ Terje Sundfjord, NHO Transport

* Ta ekspressbussene med i det store bildet.
* Det er om lag like stor andel trafikk på Intercitytog og Ekspressbusser, men den statlige satsingen gjelder kun tog. Ekspressbussen taper mot fly
* Telemarkekspressen et godt eksempel på en ekspressbusslinje som utfyller mange behov, der det også finnes gode avtaler som gir ekspressbusslinja livets rett
* Gi toget og ekspressbussene like vilkår
* Må være fleksibelt slik at nye ruter lett kan etableres
* NHO mener Ruter bør vektlegge kollektivtrafikkforordningen mer enn lov om offentlige anskaffelser
* Sett et fast nivå på fortjenesten
* Bruk NSBs avkastningskrav
* Mulighet for overgang til sone 1 i Oslo fra ekspressbussene (bør gjelde begge veger)

**Kommentar:** Ruter har avtale med flere fylkeskommuner og ekspressbusselskaper om overgang i sone 1.

**Kommentar:** Viktig å fokusere på sømløs reise for kunden.

**Svar fra Ruter:** Det er mange gode innspill som vi vil ta med videre.

Presentasjonen til NHO Transport v/Sundfjord er vedlagt.

Gjennomgang av nåværende prisavtaler og

Fremgangsmåte for inngåelse av prisavtaler v/ Kåre Riseng, Ruter

Ruter har i dag fire takstavtaler/prisavtaler med Nettbuss. Ruter har behov for å videreføre følgende avtaler:

* Fra fylkesgrensa Oppland/Akershus – Gardermoen mot Oslo.
* Fra fylkesgrensa Buskerud/Akershus - Sandvika og mot Oslo.
* Fra fylkesgrensa Hedmark/Akershus – Rød – Kløfta mot Oslo.

Vedr. strekning fra Fylkesgrensa Østfold/Akershus mot Oslo, her er det inntil videre inngått en samarbeidsavtale med Østfold kollektivtrafikk.

Kåre gikk gjennom utkast til søknadsgrunnlagt (SGL) som ble kunngjort på [www.kollektivanbud.no](http://www.kollektivanbud.no) i forkant av denne konferansen. Søknadsgrunnlaget følger malen som benyttes ved Ruters bussanbud.

Spørsmål: Er tanken at alle billetter skal kunne selges av operatør?

Svar fra Ruter: Det vil bli avtalt for den enkelte linje.

Kommentar: 5.2 Det er ikke gitt at alle turbusser er universelt utformet. Ved å stille krav om det, vil en del – spesielt turbiloperatører – kunne bli ekskludert.

Svar fra Ruter: Ruter må ta hensyn til kunder som har behov for Universell utforming.

Spørsmål: Er det 20 eller 40 minutter grense for reisegaranti.?

Svar fra Ruter: Pr i dag er det 20 min grense for Ruters reisegaranti.

Kommentar: Det er ulike regelsett for ekspressbusslinjer over/under 250 km. Da kommer et tredje regelsett inn.

Svar fra Ruter: Det er ikke sikkert at slike linjer er egnet aktuelt for de 3 linjene Ruter nå vil ha nye prisavtaler for.

Kommentar: Det må tas inn et punkt om frist/tidspunkt for prisendring i kontrakten.

Spørsmål fra Ruter: Hvilke krav skal vi stille til betjeningen?

F.eks. krav om en viss kompetanse til å kunne rettlede passasjeren.

Spørsmål: Skal det ikke selges enkeltbillett?

Svar fra Ruter: I utgangspunktet ja, men det kan være en del av forhandlingene.

Spørsmål: Kun en sats/pris (for godtgjørelse) uansett?

Svar fra Ruter: Ja, det er ønskelig.

Ruter tar med innspillet om å finne en fast prosentsats for fortjeneste, og se om det finnes noen referanser for hva som er fornuftig.

Det er kravene i kollektivtrafikkforordningen som gjør at vi trenger så grundig dokumentasjon/rapportering.

Spørsmål: Hvordan ser Ruter for seg at de faste kostnadene skal fordeles etter modellen som blir vist? Pr km?

Svar fra Ruter: Fordelingen må være fornuftig. Det som avgjør er fortjenesten i % er resultatet av kostander og inntekter, og det blir det viktigste kriteriet.

Hvordan dette skal leveres inn første gang vil bli spesifisert.

Kommentar: Det er vel bedre å ha forrige årsregnskap med effekten av Ruters avtale som innlevering.

Svar fra Ruter: Dette vil vi presisere i søknadsgrunnlaget.

Pause fra kl. 13.15 – 13.30.

Innlegg fra de frammøtte

Hellik innledet og trakk blant annet frem de områdene Ruter ønsker innspill på (opplyst om i invitasjonen).

*Nettbuss Øst + Nettbuss Ekspress*

* Positivt at det er tatt initiativ til å åpne for andre operatører + og å videreføre de prisavtalene som Nettbuss har med Ruter i dag.
* Dette kan gi inntekter til ruter som ellers ikke ville overlevd, spesielt i distriktene der tilbudet betyr mye.
* Det å få tilbudet til å overleve er viktig, disse avtalene kan bidra til det. Både med Ruter og andre.
* Flere tilbud vil antagelig kunne blitt videreført dersom det hadde vært flere avtaler andre steder også.
* Forståelse for at avtaleprosessen er noe krevende.
* Jo flere krav Ruter stiller, jo vanskeligere blir det å levere på det / delta.
* Universell utforming kan være bra, men kan gi færre interessenter.
* Billetteringsutstyr er normalt noe av det vanskeligste – kjører man gjennom 2-3 fylker har man gjerne like mange billettmaskiner. Positivt at man kan leie MT, men det blir mange enheter å forholde seg til.
* Det er ganske krevende å få til en kobling til interopabilitetssystemer.
* Mulig å utvide billettsamarbeidet mer, slik at de kan kjøpe hele reisen samtidig.
* Skjemaet for beregning av økonomi er interessant, skjønner at det må til. Det største spørsmålet er hvordan kostnadene skal deles opp.
* Jo dårligere økonomi man har, jo bedre avtale får man med ruter? De eksisterende takstavtalene har en gitt pris.

Spørsmål: Er det snakk om plassgaranti?

Svar fra Ruter: Nei, men det skal være plass til de reisende som reiser normalt. Ellers gjelder reisegarantien.

* Dette kan bidra til at Ruter kan tilby et bedre tilbud

*Norgesbuss + Norgesbuss Ekspress*

* Viktig å tenke alle kollektivreisende. «Viktig å tenke alle kundene ikke bare Ruter sine kunder»
* Viktig å tilby gode produkter i sammen med billetten.
* Må tilbudet stå i rutetabellen? Bør man kunne stoppe og ønske de kundene som står på holdeplass velkommen om bord.
* Modellen er kanskje litt låst i passasjer og rute, tilleggsprodukter og overganger som ikke er klare i dag, men som kan komme opp fra operatørene senere i avtalen.
* Hva med dagskort? Kunne det være aktuelt

*Tide Buss*

* Kjører mest ekspressbuss på Vestlandet.
* Mest her for å lytte.
* Enig i de fleste punktene som er nevnt.

*Unibuss*

* Viktig at dette er en mulighet for å søke om prisavtale.
* Likebehandling av alle som ønsker avtale er viktig.
* Hyppig, eller løpende, mulighet for å få lagt inn søknad hele tiden.
* Positivt med enkel godtgjørelse.
* Enkelte ekspressruters prismodeller passer kanskje ikke alltid.
* Ikke så mange flere krav er nødvendig, kan man holde seg til krav som følger løyve?
* Overgangsavtaler i Oslo er vel så interessant som prisavtaler – det er enkelt for kunden.
* Oppfatter at det grunnlaget som er lagt frem i stor grad er i tråd med det som er meningene til Unibuss og NHO.

*Schaus buss*

* Mest her for å lytte.
* Enkelhet for kunden er det som er viktig.
* Viktig med én billettmaskin (ikke flere).

*NOR-WAY Bussekspress (NBE)*

* Dette er positivt.
* Ekspressbussnæringen har fremmet denne type ordninger lenge.
* Ikke sikkert dette er veldig interessant for NBE-rutene.
* Viktig å kreve løyve, men enkelte løyver legger begrensning på hvor man kan ta opp passasjerer.
* Noe av det viktigste er å kunne få overgang til Ruter-området (typisk sone 1), vel så viktig som prisavtalen.
* Det må avklares tydelig hvilke reisegarantier osv. som gjelder.
* Et eksempel på samarbeid kunne vært at Flybussekspressen som kjører til Gardermoen om morgen, kunne utbyttet ledig kapasitet og tatt med seg Ruters kunder på returen.
* Samarbeidet mellom ekspressbussnæringen og samarbeid med fylkeskommunene er viktig for utvikling av næringen.

*Arnor E. Jenssen Turbusstransport AS*

* Er her for å se og lære.
* Spennende at turbilbransjen også får være med.
* Oppfatter at de selv er et stykke unna å kunne konkurrere med andre, større aktører.

Oppsummering

Ruter tar med seg innspillene og gjør en vurdering av dem før ferdigstillelsen av det endelige søknadsgrunnlaget.

* Godt fornøyd med innspillene, og greit å vite at vi i hovedsak kan fortsette på det sporet vi er inne på.
* Billettering er et sentralt tema for denne type ordninger. Hva skal til for å få på plass en forenkling?
* Spørsmål: Gjelder tilbudet i hele driftsdøgnet, eller bare de tidene Ruter evt. ikke kjører selv?
* Svar: Det kan være aktuelt å ha tilbud på særskilte tider av døgnet eller dager f.eks. i perioder der det ikke er grunnlag for et eget tilbud.
* Spørsmål til operatørene: Hva skal til for å få flere avganger?
* Spørsmål: Det handler om penger. Kan man ”spleise” så kan det vær mer aktuelt.
* Kommentar: Løyve, så lenge du har en avtale med Ruter så vil kanskje Ruters områdeløyve gjelde?
* Svar fra Ruter: Det er ikke helt sikkert, men det kan være en mulighet.
* Kommentar: Det er grunn til å tro at den aktuelle fylkeskommunen vil være fleksibel dersom operatøren vil få en avtale med Ruter.
* Spørsmål: Når innføres prisavtaler?
* Svar: 1. januar 2016 er en arbeidsdato.

Ruter minner om de andre dialogkonferansene som kommer fremover. Se oversikten på [www.kollektivanbud.no](http://www.kollektivanbud.no).

Kirkeristen, 25. mars 2015

Øystein Fjæra

referent

# Til stede

Nettbuss Øst AS

Nettbuss Ekspress AS

Norgesbuss AS

Norgesbuss Ekspress AS

Tide Buss AS

Unibuss AS

Schaus Buss As

NOR-WAY Bussekspress AS

Arnor E. Jenssen Turbusstransport AS

NHO Transport

Opplandstrafikk

Hedmark Trafikk

Vestviken kollektivtrafikk

Brakar AS

Kollektivtrafikkforeningen

Ruter As