

# Referat dialogkonferanse Skyss 23.1.2015

1	Deltakrar m.m.....	2
2	Referat .....	3
2.1	NHO Transport – v/T. Sundfjord.....	3
2.2	Scania.....	4
2.3	Vest Buss, Iveco .....	4
2.4	Bertel O. Steen, Mercedes-Benz .....	4
2.5	Boreal .....	4
2.6	Nettbuss, Torgersen .....	5
2.7	Nobina, Løvoll.....	6
2.8	Norgesbuss, Rønning.....	6
2.9	Tide, Harketstad.....	7

## 1 Deltakarar m.m.

Stad: Radisson Blu Royal Hotell, Bryggen.

Dato:23.jan kl.09:30 – 15:15

### Deltakere

Tore Kavli	Bertel O. Steen AS/Mercedes-Benz Norge
Kristine Kvalbein Fjetland	Boreal Transport Norge AS
Nils Moldbrekke	Boreal Transport Norge AS
Odd Nesheim	Firda Billag Buss AS
Rolf Thomassen	MAN Truck & Bus Norge AS
Svein Brakstad	MAN Truck & Bus Norge AS
Knut Erik Møster	Modalen Eksingedalen Billag AS
Nils Magne Helle	Modalen Eksingedalen Billag AS
Petter Kure Torgersen	Nettbuss AS – konsern
Øystein Gullaksen	Nettbuss Sør, region vest
Terje Sundfjord	NHO
Erik Løvoll	Nobina Norge AS
Odd-Erik Hovde	Nobina Norge AS
Alf Høyland	Nobina Norge AS
Atle Rønning	Norgesbuss
Bjørn Eidsheim	Norgesbuss
Tommy Pedersen	Norgesbuss
Carl A. Aukan	Norsk Scania AS
Stig Andersen	Norsk Scania AS
Rune Sandøy	Tide Buss
Roger Harkestad	Tide Buss
Anita Solberg	Tide Buss
Frode Myre	Trucknor AS og Volvo Norge AS
Jarle Johansen	Trucknor AS og Volvo Norge AS
Freddy Sandbakk	Vest Buss Norge AS
Torbjørn Lundebrekke	Vest Buss Norge AS
Målfrid Vik Sønstabø	Skyss
Bjørn Erik Linde	Skyss
Gudrun Einbu	Skyss
Bjarte Årvik	Skyss
Olav Lydvo	Skyss
Karl Inge Nygård	Skyss
Vigdis Bjørgo	Skyss
Eivind Draugsvold	Skyss
Christoph Bierbaum	Skyss
Wenche Soleng	Skyss

## 2 Referat

Informasjon som følger av innleverte foiler, vil i utgangspunktet ikke bli tilstrebet gjengitt i referatet.

### 2.1 NHO Transport – v/T. Sundfjord

- Markedssituasjonen. Pris i Hordaland er prega av strategisk prising. Nå er det flere nasjonale selskap med kontrakter over hele landet som gjør at selskapene tåler å tape en kontrakt. Dette kommer til å synes i neste anbudsrunde.
- Flere selskaper tjener ikke penger. Situasjonen bedre i 2014 enn 2013.
- Nasjonalt har kostnadsveksten har vært større enn produksjonsvekst og enda mer enn passasjerutviklingen for distriktstrafikk.
- Selskapene bør få større ansvar for ruteplanlegging for å få ned kostnadene – mer ut av pengene. Prøv ut tilbudskonkurranse ved å åpne for mulighet å levere parallelle tilbud.
- Standardkontrakter bør utarbeides og benyttes.
- Balanserte kontrakter
  - Brev fra næringsministeren – bruk av balanserte kontrakter
  - på sikt stor mulighet til lavere kostnader
- Kontantfri kollektivtransport i dette anbudsområdet
- Frikort
  - Konkurransenøytrale frikortbestemmelser – pris på frikort til ansatte – spesielt for pensjonister, følg tariffavtalen.
  - Tariffavtalen sier noe om frikortbestemmelser – Oppdragsgiver bør holde seg til denne teksten.
  - Operatører som har alle pensjonistene må betale for dette. Pensjonistenes rettigheter følger ikke med ved virksomhetsoverdragelse. Dette blir ikke konkurransenøytralt, ulempe for eksisterende operatør.
  - Frikort bør ikke dekke hele Hordaland, burde bare dekke aktuelt område.
  - I Møre og Romsdal er det nå lagt opp til en løsning rundt frikort som bør ses på.
  - Diskuter gjerne på nasjonalt nivå en måte å håndtere frikortene på.
- Haukeliekspressen – ta ut avgangene fra lokaltilbudet, gjør delkjøp. Utnytte det kommersielle ekspressbussmarkedet inn i det lokale tilbudet.
- Konkurransesgrunnlaget bør inkludere spesialtransport og bestillingstransport – gjøre det mulig å lage hele dagsverk, kostnadseffektiv produksjon, rekruttering av sjåførere. Spesialtransport = individuell skoleskyss. «Forutsette priskonkurranse» - dette kan ødelegge muligheten for totalen for operatør.
- Materiellkrav
  - Ønsker funksjonskrav for materiell
  - Utnytt levetida til bussene ved å bruke standard bussmateriell.
- Incentiver:
  - Kutt i gebyrlisten – objektive målinger av kvalitet
  - Kun incentiver på områder der operatør har innvirkning
- Ta høyde for infrastruktur – kjøretider, redegjøre for infrastrukturtiltak, prognoser for biltrafikk
- Opsjoner
  - Gjensidig opsjonsklausul i kontrakten

- Operatør som leverer i tråd med kvalitetskrav, skal ha rett til å løse ut opsjon.
- Indeksregulering:
  - 100 % av den totale godtgjørelsen må indeksreguleres.
  - Bruk bussindeksen, ikke KPI.
- Krav om lærlingeplasser bør inn i konkurransegrunnlaget

## 2.2 Scania

- Det må planlegges med tilstrekkelig tid fra tildeling av kontrakt til oppstart. Risiko når tidspunktet for tildeling utsettes, men ikke oppstartstidspunkt. 9-10 måneder vil være dekkende for materiell fra alle markeder.
- Skysst bør vurdere å eie bussmateriellet.
- Unngå fordyrende elementer:
  - automatisk holdeplassopprop,
  - reservesystem med bryter for sjåføren.
  - Krav om treveisbryter er unødvendig.

## 2.3 Vest Buss, Iveco

- Detaljkrav vil være kostbare og gir mulig færre leverandører og produkt, konflikt med typegodkjenning, mindre fleksibel vognpark. Detaljkrav åpner heller ikke for «smarte» løsninger fra produsent.

## 2.4 Bertel O. Steen, Mercedes-Benz

- Funksjonelle krav gir mulighet for standardisering og mulighet for gjenbruk (norske markeder og eksport)
- Definerer ulike funksjoner godt, og hvordan man vektet de ulike funksjonene – unngå syning
- Miljø: Holde seg til standarder, ikke glemme at bussene skal gå en hel periode. Vugge-til-gravtenking.
- Diesel Euro VI er meget ren, her har det vært en voldsom utvikling.
- Materiell fra distriktsanbud bør brukes videre etter sju år.
- Kurant materiell er attraktivt på eksportmarkedet. Standardiserte busser er attraktive både nasjonalt og til eksport. Andre land har fortsatt krav til Euro III.
- Sikkerhet
  - Savner krav til sikkerhet.
  - Trepunktsbelter er særnorsk. Daimler mener at to-punktsbelter er en sikrere løsning i buss.
- Liten etterspørsel etter elektriske busser i nær framtid og batteri. Mangler infrastruktur og høye kostnader.
- Fokus på utvikling av Euro VI og reduksjon av drivstofforbruk.

## 2.5 Boreal

- Funksjonelle krav er positivt
- Tydelige tildelingskrav, tydelig på hva man blir evaluert på
- Fleksibilitet i vognkrav

- Individuelt tilrettelagt skoleskyss
  - Dekning etter regning,
  - Oppdragsgiver skal ha innsyn i priskonkurranser.
  - Ansvar for priskonkurranse overdras til oppdragsgiver ved uenighet.
- Kvalitetskrav
  - Forståelige og forutsigbare måleparameter.
  - Innsyn og forståelse av modell.
  - Måleparameter som kan påvirkes av operatør.
  - Unngå dobbel straff bøter og malus. Bonus knytta til passasjerer.
- Store produksjonsnedtrekk må kompenseres i forhold til faktiske kostnader.
- Fordel med bestillingstransport i hovedkontrakt. Utnytte ledigkapasitet, utnyttelse av administrasjon. Ulempe at det kan være uforutsigbarhet. Godtgjøring med fastpris pluss turpris.
- Skyss sitt forslag til framdriftsplan virker ok.
- Må ha tydelige tildelingskriterier.
- Bruk bussindeksen.

## 2.6 Nettbuss, Torgersen

- Mener det bør legges opp til funksjonelle krav
  - Den som utformer konkurransegrunnlag må kjenne til driftsutfordringer.
  - Viktig å svare godt på spørsmål/svar i forbindelse med konkurransen.
- Bør benytte færrest mulig vogntyper.
  - Mini/midibuss – ekstra vanskelig med spesifiserte krav for disse bussene.
  - Må kjenne til hva som finnes.
  - Bør ikke ha profileringskrav for underleverandør.
  - «individuelle leselys, bagasjehylle inni» - krav som er stilt til store busser som overføres til små der dette ikke er standard.
- Diskusjon:
  - Lite buss i markedet på midi, ut over 21-22 seter.
  - Lite utvalg standard nordeuropeisk midi, over 22 seter.
  - Spesifikasjoner på minibuss – ikke samme krav, automatisk brannslukking for eksempel. Firehjulstrekk gir begrensninger på antall seter.
- Sikre opplysninger om behov for sitteplasser.
- Tenke vognløp ved fastsettelse av avganger. Ta høyde for framkommelighetsproblem.
- Reservevogner – mange vogngrupper og spesifiserte krav gjør det vanskelig med reservemateriell. Gode funksjonskrav vil bedre dette.
- Miljø – diesel Euro VI er svært ren. Mulig med hybrid noen steder, men lager utfordringer.
- Nytt vs. brukt materiell
  - Krav til kilometer istedenfor alder? (Møre og Romsdal).
  - Unngå gjennomsnittsalder lavere enn anbudsårene (med opsjon).
  - Vogner over 90 000 km i året kan være opp til fire år osv..
- Individuelt tilrettelagt skoleskyss.

- Må ha oversikt over hva som kjøres og av hvem, med gode statistikker og framskrivinger.
- Risiko: lang tomkjøring, godtgjøring kun for rutekilometer.
- Kvalitetskrav.
  - Måling av kundetilfredshet god ordning der den fungerer godt, fungerer ikke godt i dag.
  - Gitt at nivåene er rett, og at ting ligger fast kan denne fungere bra.
  - Unngå kundeundersøkelser der utvalget er lite.
  - Mindre og mindre kontakt med sjåføren for kundene.
- Prismodell
  - Alternativ 4. med mulighet til «fritt» å prise endringer?
- Bestillingstransport. Dersom dette er en del av operatørs kjøring må det opplyses.
- Framdrift: Tilbudsfrist 17. august bedre enn 10. august.
- Euro V – greit vognkrav. Dersom det er krav om universell utforming ekskluderer dette vogner fra de første åra med Euro V.

## 2.7 Nobina, Løvoll

- Men der det bør benyttes funksjonelle vognkrav – operatørene må få konkurrere om løsningene.
- Skyss bør legge frem pålitelige passasjerstatistikker, operatør kan finne riktig kapasitet
- Reservemateriell: bør være operatørs ansvar å sikre dette
- Formidle miljøkrav som faktiske utslipp, ikke eurokrav.
- Ikke stille spesifikke motorkrav, gir lite muligheter for ny teknologi
- Miljø bør inngå i tildelingskriteriene – gi insentiv til miljøvennlig drivstoff
- Tilrettelagt skoleskyss.
  - Ambivalente. Må i så fall ha oversikt over den enkelte tur, kilometer og priser.
  - Nobina ønsker dette som et eget anbud.
  - Dagens operatør har en fordel med å kjenne dette markedet.
- Godtgjørelse. Få godtgjort alle kostnadselementene:
  - timer,
  - km og
  - kapital.
- Bruk bussindeks og fire årlige indeksreguleringer.
- Bestillingstransport – ønskes som eget anbud, vanskelig å prise.
- Samkjøring av anbud mellom oppdragsgivere.
- Gjensidige opsjoner – må ha mulighet til å gå ut av kontrakt.
- Ikke spesifiser sted for trafikkledelse.
- Framkommelighetsproblemer er Skyss' ansvar.

## 2.8 Norgesbuss, Rønning

- Vognkrav, hva er fordyrende?
  - Mange vognklasser (dyrt ift. reservemateriell og å måtte kjøpe fra flere leverandører)
  - Krav til sitteplasser og dører kan gjøre at man må over på en annen og dyrere buss.
    - Nytt anbud i Oslo: Busskostnadene ned 20 % på grunn av standardisering.

- Designkrav innvendig, farger, setetrekk kan fort bli fordyrende.
- Sanntidssystem.
  - Oppdragsgiver er låst til en leverandør – det blir monopol på denne installasjonen.
  - Oslo og med leverandør Init: Dyrt med skjermer, krever mye å få kablet opp bussen, prosjektering, spesialkabler. Kr 150 000 pr. buss, ingen mulighet til å forhandle.
- Forhandlet prosedyre:
  - Positivt.
  - Viktig å gi relative tilbakemeldinger, god tilbakemelding på evaluering og vekting.
- Balanserte kontrakter. Må ha felles mål om samarbeid inn i kontrakten
- Oppstartsdag kontrakt:
  - Oppstartsdag første skoledag er ikke heldig.
  - Anbefaler at oppstart kontrakt legges til rolig periode, gjerne en søndag. Første søndag rundt månedsskiftet juni/juli. F.eks. 1. juli
- Gjensidig opsjon.
  - Skånetraffiken har vurdering etter tre, fem, sju år – mulighet til å gå ut av kontrakten.
- Individuelt tilrettelagt skolekjøring og bestillingstransport:
  - Skeptisk til det som ikke er en del av ordinær rutekjøring.
- Godtgjørelse. Bussindeks, regulering fire ganger årlig, gjerne også timegodtgjørelse i kombinasjon med vogn og km.

## 2.9 Tide, Härkestad

- De aktuelle ruteområdene: Krevende med ras og stengte veier, hyppige ruteomlegginger. Høy snittalder på sjåførere i området.
- Vognkrav:
  - Bør tilstrebe funksjonskrav.
  - Bør stille minimumskrav knytta til sjåførens arbeidsmiljø. Skal ikke konkurrere på sikkerhet og sjåførens arbeidsmiljø.
  - Bussen bør være anvendelig slik at den vil kunne brukes hvor som helst i Norge
  - Still krav som mange leverandører kan levere på.
  - Færrest mulig vogngrupper.
  - Krav til setekapasitet er fornuftig.
  - Reservevogner: still gjerne krav om 10-12 % (vanlig i Danmark). Spesielt i H/V – mange stasjoneringer. Må ha fleksibilitet i bruk av reservevogner.
- Miljø – foreslår minimum Euro V.
- Individuelt tilrettelagt skoleskyss.
  - Operatør av hovedkontrakten bør administrere individuelt tilrettelagt skyss av samfunnsmessige omsyn. Vanskelig å forutsi omfang i hele kontraktens levetid. Undertransport bør dekkes etter regning. Provisjon for operatør, med incentivordning for å oppnå lavest mulig priser. Krevende administrativ oppgave å finne gode løsninger. Kan være vanskelig å skaffe undertransportører.
- Kvalitetskrav.
  - Gebyrer – rimelig der det har betydning for kunden.

- Bruttokontrakt – forutsatt stort handlingsrom. H/V godt utgangspunkt for å teste ut nye former for samarbeid – større grad av insentivbasert samarbeidsformer.
- Bonus/malus
  - Bonus/malus ordning må være forutsigbar hele kontraktsperioden
  - Ordningen må være kommuniserbar,
  - Elementene som måles må være forhold operatør kan gjøre noe med.
- Prismodell.
  - Rutekilometer og vogninnsats er rimelig forutsigbar.
  - Rutetimer kan være kompliserende, fremkommelighet er ikke en utfordring her.
  - Betaling for ventetid ved avvik.
- Med funksjonskrav blir utfordringen med økning i antall vogner i perioden mindre. Kan brukes fleksibelt mellom anbud.
- Bestillingstransport bør være en del av rutepakken.
  - Da får vi robuste løsninger og unngår for mange deltidsstillinger i områder med rekrutteringsutfordringer
  - Godtgjøres fullt ut for faste kostnader som buss og sjåførtimer, men etter avtale for variable kostnader knyttet til kilometer.
- Balansert kontrakt. Terskel på 1 % av årlig kontraktsverdi ved endringer i offentlige avgifter (5 er alt for høyt, også 2 er for høyt). Bør være gjensidig opsjon på forlengelse av kontrakt.
- Endringspriser: bør være større grad av forhandlinger.
- Mer fokus på felles mål om flere reisende!
- Regulering etter bussindeks, seks ganger pr år.
- Utdanningstiltak for å få tilfredsstillende rekruttering på mindre steder.
- Forhandlinger under gjennomføringen av konkurransen:
  - Krever konkrete tilbakemeldinger.
- Forslag til fremdriftsplan
  - Skyss må sikre tilstedeværelse for spørsmål og svar. Kommuniser eventuelle stillstandsperioder der det ikke kommer svar fra Skyss.
- Fordyrende elementer
  - Fargevalg på setetrekk og stenger.