

NORLED

Ferjeambud Hordaland
Dialogkonferanse, 7. november 2014

Del 1 – ferjemateriell og miljø

Spørsmål 1:

God kvalitet og trygge ferjer – til forsvarlig kostnad

A) Funksjonelle krav vs. spesifikke minimumskrav

- Får best forhold mellom kvalitet og økonomi hvis man stiller funksjonelle krav.
 - Ikke sikkert at oppdragsgiver har med seg alle elementene når anbudet utformes, bedre å stimulere kreativiteten hos operatør.
- Spesifikke krav hvis behovet er absolutt.
 - Kiosk på samband over 30 minutter?
 - Universell utforming
 - Regelkrav (farvannskrav etc.)
 - Foreks Til Fedje : skjermet / lukket ferje og thrusterdrift ?
- Eksempel:
 - Absolutte alderskrav ekskluderer fartøy som oppleves som nyere type. Da er det bedre å stille funksjonelle krav (f.eks. salong på bildekk eller over,)
 - Grand Hotell på Karl Johan – Det eldste men fortsatt det beste ?

Spørsmål 1:

God kvalitet og trygge ferjer – til forsvarlig kostnad

B) Krav i dag på fartøy som har en unødvendig fordyrende effekt

- Krav om farvann d(3) på nye fartøy i farvann 2.
- For høy kapasitet ift. trafikk (variasjoner over år/uke/døgn)
- Begrensninger på ferjekaiene gir ikke optimal bruk av materiellet.
- Manglende fleksibilitet i kontraktene ift. endringer i kontraktsperioden (f.eks. ift kapasitet)
- Krav om «stor» reserveferje i stedet for krav om at verkstedsoppholdet legges i trafikksvake perioder.
- 14 timers regel viktig ift kostnader
- Ruteopplysning 2x
- Krav om spesifikke billettsystemer (får ikke stordrift på tvers av nasjonale rederier)
- Profilering («begrenser fleksibilitet»)

Spørsmål 1:

God kvalitet og trygge ferjer – til forsvarlig kostnad

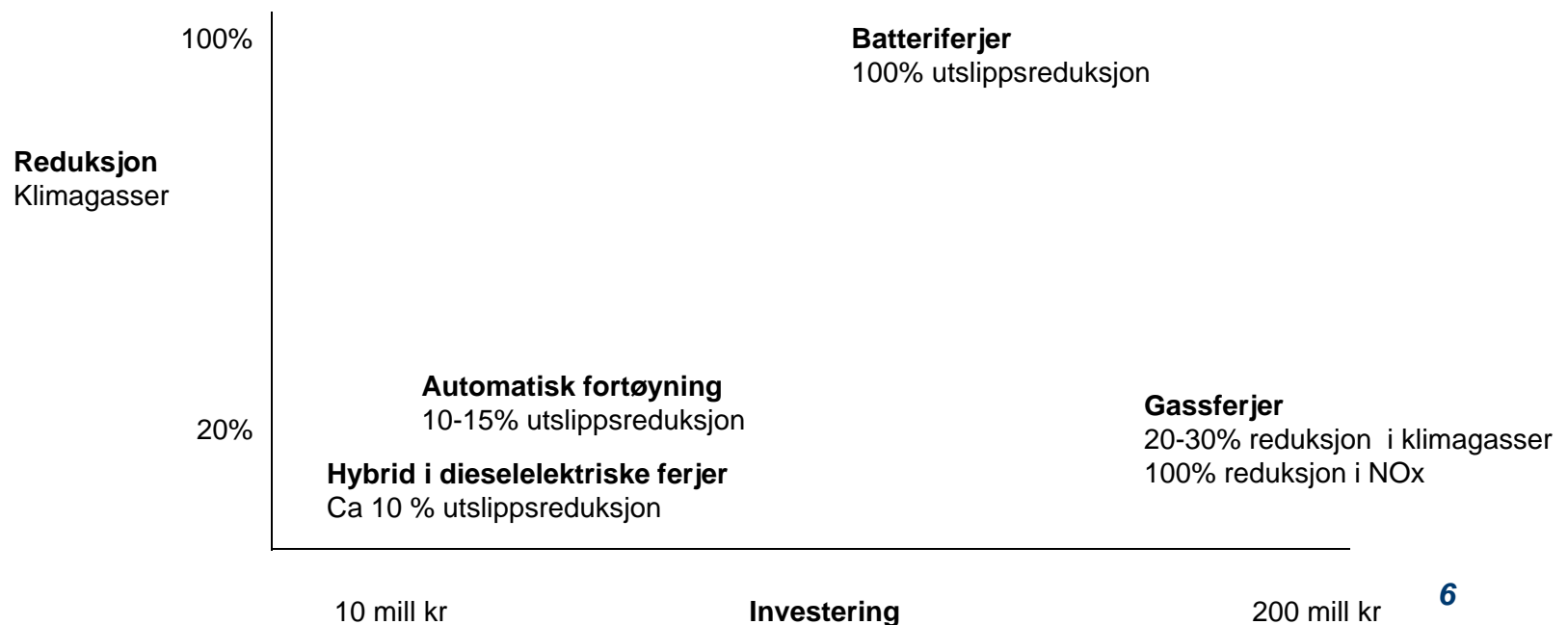
C) Gode underkriterier for kvalitet som tildelingskriterier ?

- Generelt; må knyttes opp mot noe som kommer de reisende direkte til gode.
- Viktig å tenke «sambandskvalitet»
- Må være målbart og objektivt.
- Ikke uttelling over et visst minimumsnivå (antall stoler / bagasje – på et visst nivå gir en fortsatt økning ikke større kvalitet for de reisende)
- Alder ikke et så godt kriterium som man skulle tro; «SKS ferjer» fra 90 tallet et godt eksempel på at en «middelaldrende ferje» kan oppleves som nesten likeverdige med en ny ferje = god økonomi

Spørsmål 2:

Gode miljøløsninger – til forsvarlig kostnad

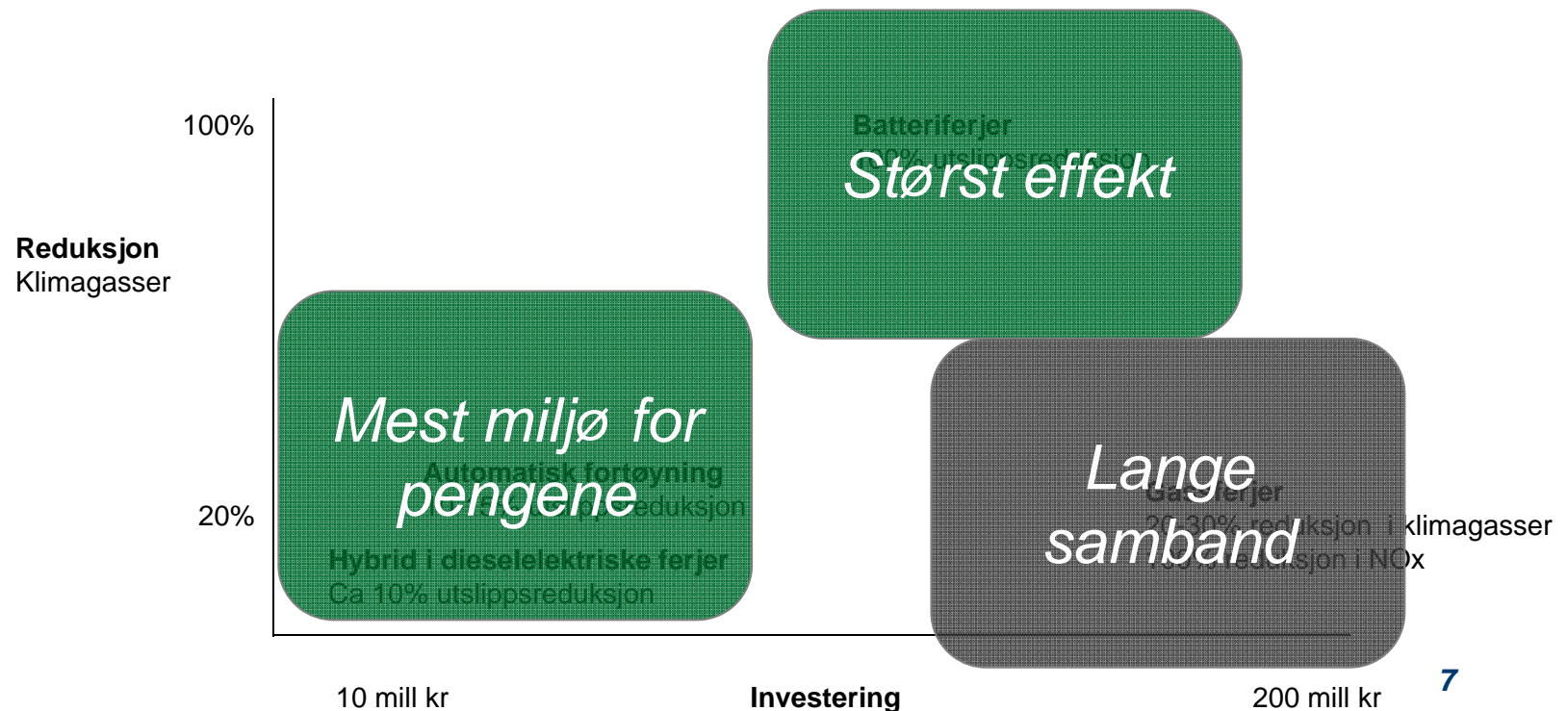
- *Ferjebransjen står for 1% av klimagassutslippene i Norge* – og er samtidig en av de bransjene som har utviklet ny teknologi som kan redusere utslippene så mye at det virkelig monner:*



* Kilde Zero

Den nye miljøteknologien

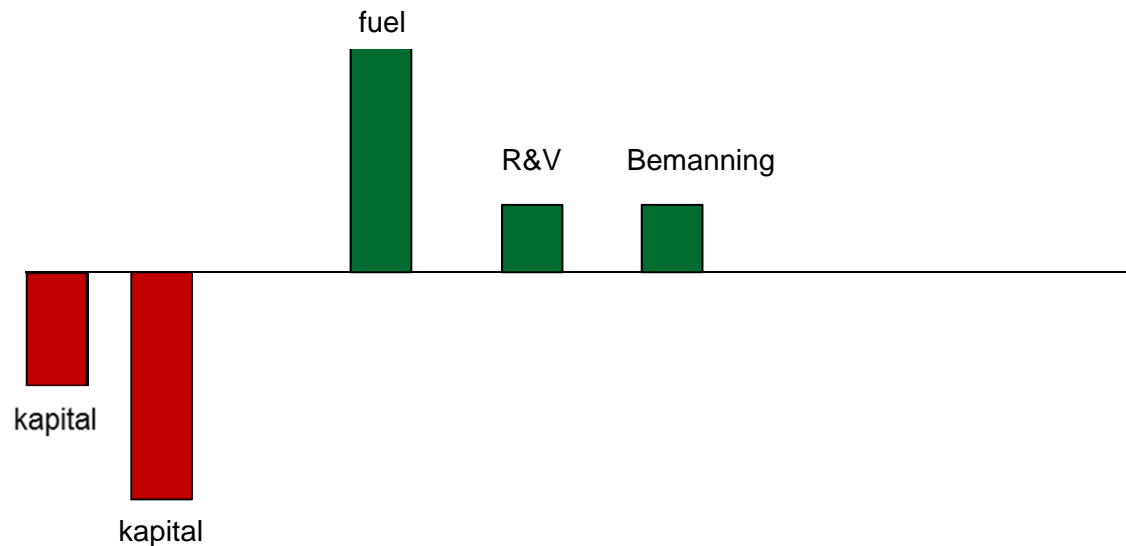
- Ferjebransjen står for 1% av klimagassutslippene i Norge* – og er samtidig en av de bransjene som har utviklet ny teknologi som kan redusere utslippene så mye at det virkelig monner:



* Kilde Zero

Det avgjørende vippepunktet

- Selv om den nye teknologien har mange «selvfinansierende» elementer er det fortsatt rimeligst å gjenbruke gamle ferjer.
- Derfor helt nødvendig at miljø blir vektlagt som et kriterium i anbudskonkurransen – dersom man virkelig ønsker resultater på dette området.
- Handler om å komme forbi «vippepunktet»



Spørsmål 2:

Gode miljøløsninger – til forsvarlig kostnad

B) Vil en nyere ferjepark automatisk gi en miljøgevinst?

- Ja, for de virkelig gamle ferjene.
- Infrastruktur / ruteplan er like viktig.

Spørsmål 2:

Gode miljøløsninger – til forsvarlig kostnad

C) Finnes det i dag gode hybridløsninger, til dømes batteri/diesel?

- Ja, vi har testet dette ut på en ferje i Rogaland.
- Gode resultater.
- Fortsatt en del uavklart vedr regelverk

Spørsmål 2:

Gode miljøløsninger – til forsvarlig kostnad

D) Ferjesamband i Hordaland som er egnet for helelektrisk drift?

- Zero har vurdert at 8 av 21 samband er egnet for elektrisk drift (rapport fra 2010, før vår ferje var utviklet)
- Kanskje flere / kanskje færre, har ikke gjort en dypstudie av dette.

Spørsmål 2:

Gode miljøløsninger – til forsvarlig kostnad

E) Merkostnad ved helelektrisk drift

- P.t. ca 30% dyrere å bygge en elektrisk ferje enn en konvensjonell ferje – vil falle (serieproduksjon, gjenbruk av konsepter, bedre batterier)
- Og sparer mye på fuel, kan bli enda bedre hvis el-avgiften faller bort (og heller ikke samme prisendingsrisiko som på diesel)
- Ikke sikkert at det er behov for så store investeringer i infrastruktur på land som på Lavik-Opedal
- Bør innrette anbudskonkurransene slik at man får frem dette som et alternativ på utvalgte samband.

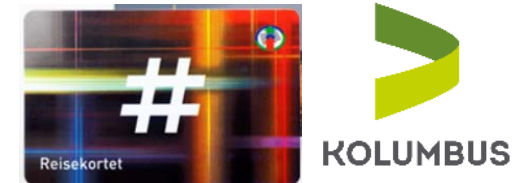
Del 2 – kontraktene og konkurransegrunnlaget

Spørsmål 1:

Kontraktsform (netto/brutto)

- Risiko : Valg av netto eller brutto endrer ikke dette ?
 - Forutsigbarhet
 - Operatør = volumrisiko
 - Kan ikke ta ansvar for politikk (elbil, økte rabatter, ungdomskort osv)
 - Autopass
- Brutto bra der hvor det er stor usikkerhet om trafikkmengden. Nye hurtigbåtkontrakter = fornuftig tilnærming fra Skyss.
- Felles billettsystem ferjer = en suksess historie
- Vi ser at brutto øker interne kostnader til forvaltning av billettsystemer
 - I Norled har vi nå 8 forskjellige billettsystemer.

NORLED 



Spørsmål 1:

Kontraktsform (netto/brutto)

B) Hvordan sikre inntektene ved eventuelt bruk av bruttokontrakter?

- Det klart beste er at operatør får en andel av inntektene (men så mye at det monner; 30% ?).
- Mye bedre enn adferdskontroll.

Spørsmål 1:

Kontraktsform (netto/brutto)

C) Hvor lang tid bør kontraktperioden være?

- 5-10 år
- Fordel med lengre kontrakter hvis en skal investere i nybygg / ny teknologi = 10 år
- Gjensidige opsjoner
- Tid fra signert kontrakt til oppstart, min. 2 år.

Spørsmål 1:

Kontraktsform (netto/brutto)

D) Hvordan håndtere driftsmessig sårbarhet?

- Usikker på om dette var ment som et eget spørsmål – se betraktninger om reserveferje på neste side.
- Må ikke ha incentiver som rokker ved kapteinene autoritet ift. å vurdere om været tilsier at det skal legges opp = ikke bonus/malus knyttet til regularitet
- Ikke bøter ved enkeltstående forsinkelser, heller ved gjentatte forsinkelser.



The screenshot shows the 'skyslogg' web application interface. At the top, there is a navigation bar with the 'skyslogg' logo on the right. Below the navigation bar, there is a sidebar on the left with a menu titled 'SkysLogg' containing options like 'Aktive hendinger', 'Ny hending', 'Søk i hendinger', 'Sjett 50 hendinger', 'Last ned csv-data', 'Kontakt/beredskap', 'Vegmeldinger', 'Hjelp', 'SMS-varsling', and 'Ekstranettet'. The main content area is titled 'NY HENDING' and contains a form for reporting a flight incident. The form includes fields for 'Område', 'Løpe', 'Retning mot', 'Hending', 'Årsak', 'Tiltak', and 'Innøse referansar'. There is also a 'Meldt Skys per telefon' field and a 'Synlog for alle operatorar' checkbox. A 'Lag' button is at the bottom right of the form.

Operator skal omgåande, og seinast 1 time etter avviket oppstod, registrere alle driftsavvik som påverkar driftsavviklinga i eit webbasert rapporteringsskjema som Oppdragsgjevar stiller til disposisjon - Skysloggen.



Spørsmål 1:

Kontraktsform (netto/brutto)

D) Reservefartøysløsning – dedikerte krav vs. noe som operatørene konkurrerer om («beste løsning»)?

- Bør ha konkrete krav
- Kapasitet og rutetid må være viktigere en navn og farge
- Dagens 21 dagers bestemmelse har en kostnad
 - Reserveferje blir dermed fort lik den største hovedferje
 - Kanskje lik på alle krav unntatt kapasitet ?

Spørsmål 2:

Optimal inndeling i rutepakker

A) «Dagens modell» vs «geografi» vs «småpakker» vs «ferjestørrelse»

- Geografi viktigere enn ferjestørrelse så lenge det gis mulighet for røkeringer ved hendelser.
- Større pakker gir stordriftsfordeler (reserveferjer, større mannskapspooler som kan sikre god regularitet, overhead).

Spørsmål 3:

Incitamentordninger

A) Kontraktstype vs incitamentordninger

- Bonus og sanksjoner mye bedre enn bonus og malus.
- Incentivordningene må være forutberegnelige og målbare – eller ender oppdragsgiver fort med å betale for et unødvendig risikopåslag.
- Gode erfaringer med bonusordninger der det er bestemt at en andel skal gå til de ansatte. (velferd)

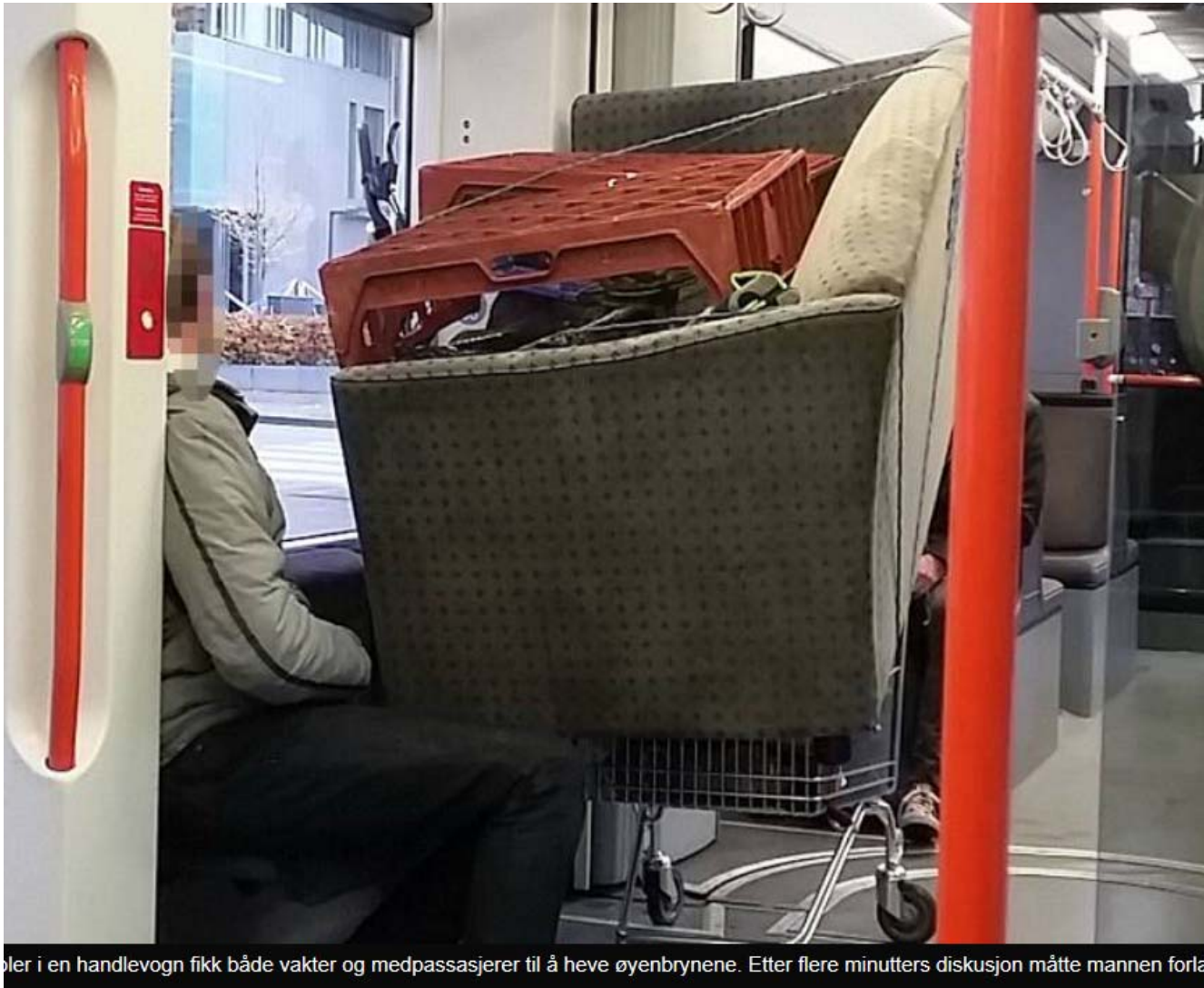
Spørsmål 3:

Incitamentordninger

B) Bonus/malus basert på kundetilfredshetundersøkelser

- Antagelig ikke like anvendelig som på buss/hurtigbåt.
- Kommer langt med bonus og sanksjoner
- Korte samband = kunden sitter i bilen. Det viktigste er at ferjen går «presist» og at kunden kommer med på planlagt avgang.
- Når kunden «forlater» bilen er det enklere å måle kundetilfredshet
 - Lengre samband

Kundetilfredshet er veldig individuelt !



Andre viktige ting i konkurranse grunnlaget ++

- **Lærlinger må prises inn i kontrakten, ett gitt min. antall**
- Vesentlighet ved endringer, må spesifisere en terskel
- Tviste bestemmelsene , ting tar for lang tid.
- **Universell utforming på land (ferjekaien), ikke bare om bord.**

TAKK!

Ivan Fossan

Administrerende direktør, Norled AS

ivan.fossan@norled.no

Mob. tlf. +47 951 74 766