

Dialogkonferanse Skyss

Jon H. Stordrange
26.10.16

En god anbudsprosess vil sikre:

- At det kommer flere tilbydere og anbud på banen
- Riktig pris – mindre behov for risikopåslag
- Konstruktivt samarbeid i anbudsperioden

= Mer og bedre kollektivtrafikk for pengene

Fem viktige kriterier for gode anbud:



1. Et klart konkurransegrunnlag

- Reelle rute- og kjøretider
- Beskrive forventede endringer i infrastruktur
- Angi byggeprosjekt som kan få innflytelse
- Utvikling av biltrafikken og fremkommelighet
- Tilgang anlegg og deres tilstand
- Inkludere spesial-, bestillings- og skoletransport

= *Grunnlag for realistisk og riktig prissetting!*

2. Balansert risiko i kontraktperioden:

- Godtgjørelse basert på rutekilometer, materiellinnsats og eventuelt timer
- Bussindeksen og 100 prosent indeksregulering
- Regulering fire ganger per år og ved oppstart
- Terskelverdier ved endringer i offentlige avgifter
- Balanserte endringsbestemmelser ved større justeringer
- Eventuell ny teknologi krever annen fordeling av risiko

= *Den som kan påvirke risikoen, bør ta den!*

3. Forutsigbart materiellkrav

- Unngå spesialtilpasninger av nytt materiell
- Klare og forutsigbare regler for innfasing av nytt materiell og teknologi
- Åpne for bruk av brukt materiell ved visse typer kjøring
- Ansvar for infrastruktur som tankanlegg og lademuligheter
- Ta høyde for mulig mangel på biogass og –diesel

= *Langsiktig og klar materiellpolitikk gir økt kostnadseffektivitet*

4. Formålstjenlige insentivordninger:

- Må være motiverende, påvirkbare, forutsigbare og forståelige
- Objektive målinger av kvalitet mot fastsatt 0-nivå
- 0-nivået fast i kontraktsperioden – ikke bli vanskeligere å oppnå bonus
- Insentiver på områder som operatør kan påvirke
- Operatørene må få del i kostnadseffektivisering – deling

= *Positive og påvirkbare insentiver gir bedre leveranser og kvalitet*

5. Gjensidige opsjoner:

- Ved leveranser i tråd med kvalitetskravene bør kontraktene forlenges
- Dagens ensidige rett til forlengelse fra oppdragsgivers side bør avvikles
- Ved gjentatte leveranser under kvalitetskravene bør oppdragsgivere kunne si opp kontrakten

= *Langsiktig samarbeid gir stabilitet og forutsigbarhet*

Også et spørsmål om holdninger til hverandre:



Samarbeidsparter i stedet for kontraktspartner:

- Felles mål – flere og mer fornøyde kunder
 - Dele informasjon – jevnlig møter
 - Samarbeide om felles utfordringer
 - Respekt for hverandre og hverandres drivkrefter og kompetanse
- = Balanserte og forutsigbare anbudskontrakter gir best grunnlag for partnerskap og et friksjonsfritt samarbeid*



SKYSS – DIALOGKONFERANSE

BUSSANBUD NORDHORDLAND 2018 – ERFARINGER FRA DAGENS KONTRAKT

BERGEN 26. OKTOBER 2016

Sjur Brenden
Markedssjef

Nobina.

KONTRAKTSTRUKTUR

- Kun betalt pr rutekilometer
- Ubalanserte endringsvilkår
- Kontrakten har blitt erodert i kontraktperioden
 - Snitthastighet i rute har gått ned
 - Økning av antall busser i peak
 - Reduksjon av ruteproduksjon pr. buss
- Har vært veldig lite utvikling i kontraktstiden

RUTETILBUD

- Varianter i forstadsrutene er et betydelig problem for både publikum og operatør – uoversiktlig.
 - Rute 320 (Nyborg)
 - Rute 320 Ekspress (Klauvaneset)
 - Rute 301 Alle holdeplasser, også mellom Åsane Terminal og IKEA.
 - Rute 341, kjører som ekspress
- Regionstamruten vil endre dette – dersom rute 300 blir en realitet, men eget rutenummer på ekspressvariant.
- Vi anbefaler sterkt at hver gjenværende variant får eget rutenummer.

RUTETILBUD

- Det er for knappe kjøretider for dagens rute 320 nordgående rute når denne går om Åsane Terminal (gjelder altså ikke 320 Ekspress).
 - Dette gir brudd i viktige korrespondanser.
 - Rutetiden må økes med 3-5 minutter for nordgående rute 320 standard variant (den som går via Åsane terminal).
- Det er for romslige rutetider i flere av hovedrutene i (dvs. innenfor) Nordhordland.
 - Disse må justeres i nytt anbud.
- Vi kjører avstikkere og sideveier som ikke er oppdatert i billett- og sanntidssystemet.
 - Disse må ajourføres i nytt anbud
- Tynt belagte/tomme busser på sideveier.
 - Vi anbefaler at det gis frihet i anbudet til etablere bestillingsordning på disse.

ANLEGG KNARVIK

- Anlegget i Knarvik har god kapasitet på verkstedet, men må/bør renoveres.
- Vaskehallen må oppgraderes og forlenges og vaskemaskinen må byttes ut.
- Ventilasjonsanlegget i kontor/sjåførdelen av bygget virker ikke.
- Det er ingen form for forskriftsmessig brannvarslingsanlegg i bygget

GENERELT

- Arbeidet med den tilrettelagte skoleskyssen må inn i fastere former – fokus også fra Skyss på praktisering og innmelding av behov.
- Anbudspakken dekker mange skoler i ulike kommuner.
 - Ruteskiftene må kunne legges til helg og så får skolene rette seg etter det – eller ikke.
- Skyss bør avsette mer kapasitet til å «trimme og utvikle» tilbudet i rutepakken i en anbudsperiode.



”

Vi vil forenkle kundenes
hverdagsreiser.....

Innspill fra Unibuss AS

Skyss's dialogmøte om
bussanbud Nordhordland 2018
26.10.16



UNIBUSS AS

Kjell Knarbygg,

Viseadm. direktør

Daglig leder Unibuss Ekspress AS

Daglig leder Unibuss Tur AS

26.10.2016



Best sammen – kundens førstevalg

Unibuss tilbyr miljøvennlig og moderne kollektivtransport av høy kvalitet.

Vi skal gi deg en best mulig reiseopplevelse – enten du reiser med en av våre rute-, tur- eller ekspressbusser.



Eierstruktur



Fra offentlig eid monopol til konkurranse

- 1927 – Stiftet, har siden da stått for en stor del av rutebusskjøringen i Oslo
- 1997 – Unibuss AS etablert som eget aksjeselskap da bussdivisjonen i AS Oslo Sporveier ble omdannet til et heleid datterselskap
- Turbilvirksomhet fra 1994, eget selskap fra 2006
- All rutetrafikk på anbud fra 2004 – 2008
- Omsetning 2000 – 2012: Fra MNOK 300 til MNOK 1 500



1927

1994

1997

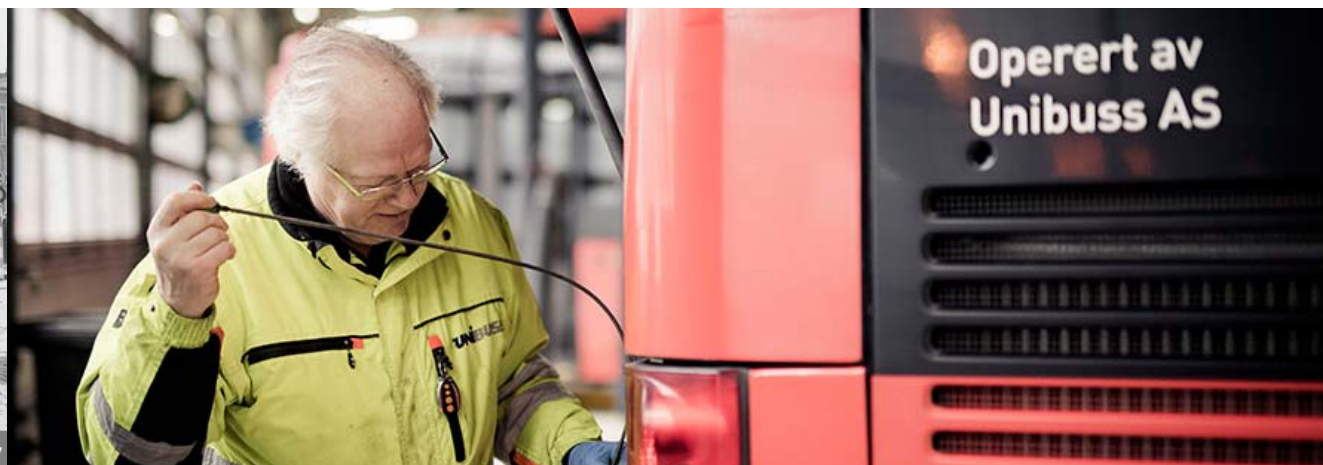
2007

2015



Foto: Ukjent

Oslo byarkiv



Hvem vi er



UNIBUSS i tall (2015)

ENKELTREISER	LINJER	REGULARITET	BUSSKM	ANSATTE	BUSSER	DRIFTSINNTEKTER (1.000)
						
84 mill	204	99,9%	39.864.384	1.814	758	1.559.933

Miljøvennlig busspark

5 hydrogenbusser

96 biogassbusser

ca. **100** biodieselbusser (HVO)

Vi benytter de mest miljøvennlige løsningene på markedet innenfor rammen av inngåtte kjørekontrakter.

Kontinuerlig arbeid med å redusere drivstofforbruk og miljøutslipp.

Våren 2017 fornyes bussflåten ytterligere.

I tillegg til ordinære dieselbusser



- Rutebusstrafikk, turbilkjøring, ekspressruter og flybusstransport
- Markedsleder i Oslo på rutebusstrafikk





Bussanbud Nordhordland 2018

- Rutetilbudet
 - Lokalt rutetilbud, inkl. skoleskyss, i Nordhordland
 - Rutetilbud mellom Nordhordland og Bergen
 - *Utgjør en vesentlig del av ruteproduksjonen*
- Omfang dagens kontrakt
 - Årlig netto kontraktsverdi 111,7 mill. kr
 - Total årlig ruteproduksjon 3,18 mill. km
- Hordaland fylkeskommune stiller et bussanlegg stilles til disposisjon
 - Øvrige sjåførfasiliteter, oppstillingsplasser m.m. er operatør ansvarlig for
- Spørsmål Skyss ønsker innspill til

Vognkrav og miljø

- Still krav om Euro 6
 - Lang kontrakt – 8+2 år
 - God miljøeffekt uten å være kostnadsdrivende
 - Sikrer god konkurranse
- Nye busser ved oppstart må kunne benyttes i hele kontraktperioden
 - Også i opsjonsårene
- 2. generasjons miljødiesel (HVO)
 - Unntak der det ikke er eget tankanlegg for bussene
- Biodiesel
 - Hvis tilgjengelighet – krever eget anlegg
- Krav i kontrakten eller klart definert tildelingskriterium

Kvalitetskrav – insentivordninger knyttet til kvalitet

- «Du får vad du måter»
- Mål på elementer som operatøren kan påvirke
- Inntektsincitament
 - Antall betalende reisende (kr pr. påstigende)
- «Effektiviseringsincitament»
- Kvalitetselementer
 - Kjørestil
 - Renhold
 - Alt i alt hvor fornøyd er du med denne reisen
- Pålitelige målemetoder
- Oppnåelige mål (og ingen «stige som trekkes opp»)
- Bonus (ikke malus)

Prismodell

- Godtgjørelseselementer
 - Kr/rutetime
 - Kr/rutekm (differensiere pr. busstype)
 - Kr/buss (differensiere pr. busstype)
 - *Dele i rentedel og fastdel (avskrivningsdel)*
- Endringer baseres på tur/retur-kjøring
- Prisnivå i tilbud lik «nåsituasjonen»
- Regulering min. 2 ganger pr. år (helst 4)
 - Reguleringer også i perioden fram til oppstart
- Vektete og relevante indekser

Individuell tilrettelagt skoleskyss

- Administrasjon av skoleskyssen
- Operatøransvar og – oppgaver utover dette virker omfattende og ikke som noen opplagt god løsning

Sjåføropplæring – sanntids- og billettsystem

- Oppdragsgiver systemansvarlig
- Oppdragsgiver lærer opp «superbrukere» hos operatør
- Operatør lærer opp egne sjåførere
- Oppdragsgiver bistår eventuelt i sjåføropplæringen ved behov

Inntektssikring – operatørens bidrag

- Sjåførens billettsalg og kontroll av billetter
- Forutsetter påstigningsmønster som gjør dette mulig
- Eventuelle utføre egne billettkontroller
 - Eget oppdrag

Andre innspill til forbedringer av kontrakten

- Tildelingskriterier
 - Klare, entydige og forutsigbare
- Spilleregler ved endringer
 - Alle forhold er ikke kjent ved anbudsutløsning
 - Endringer i rammevilkår
 - Endringer i behov
 - Teknologisk utvikling
 - Ønsker om nye løsninger
 - Forhandlinger om økonomiske konsekvenser



Innlegg dialogkonferanse Skys

Rutepakke Nordhordland

Petter Kure Torgersen

26.10.2016

A. Vognkrav

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
Korleis bør ein best leggje til rette for ein god balanse mellom nytt og brukt bussmateriell – med tanke på både miljø, kostnader og å sikre god konkurranse?	Differensiere etter alderskrav ut fra hvor mye bussen går i km pr år, jfr Møre og Romsdal. Dette gir utskifting underveis i perioden til mest miljøvennlige busser som går mest, samtidig som man sikrer at eldre materiell kan benyttes der hvor det går lite kilometer.

B. Miljøkrav

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
Kva miljøløysingar ser ein for seg er mogleg og realistisk frå anbudsstart?	Diesel B7 eller B100.
Kva moglege konsekvensar vil dette gje, med omsyn til drift, om dette vert føreseieleg, kostnader m.v.?	Eliminerer usikkerhet som må prises inn i risiko. HVO er ikke forutsigbart for øyeblikket.
Krav til miljø i kontrakt eller konkurrere på miljø? Konkurrere på andel fossilfri drift? Kan ein tenke seg ei insentivordning knytt til miljø og at miljøambisjonane soleis vert gradvis auka i løpet av kontraktperioden?	Sett krav til hva man faktisk ønsker av drivstoffløsning i denne kontrakten, og la eventuell miljøprestasjon måles på øvrige miljøparametre. Heller forhandle om alternative løsninger drivstoffløsninger senere gjennom endringsordrer (HVO). Still krav om at materiellet skal være forberedt for fossilfri.

C. Kvalitetskrav - incentivordninger

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
Kva insentivordningar vil vere mest hensiktsmessige for å sikre kvalitet i leveransen til kunden?	Lett kommuniserbare til sjåførene Reduser dagens måleparametre, styrk service og kjørestil Nullpunkt stabilt gjennom anbudsperioden Unngå kundeundersøkelser hvor grunnlaget er lite eller det legges vekt på elementer som operatør ikke kan påvirke.
Kva rutinar bør ligge til grunn for rapportering og handtering av avvik frå kvalitetskrav?	Dagens Skyss-logg og operatørs systemer Forutsigbare tidspunkter/tidsrammer for å diskutere/rette kvalitetsavvik Hva selskanene gjør for å jobbe med dette

D. Prismodell

Alternativ	Parametre
Alt. 1	Rutekilometer
Alt. 2	Rutetimer
Alt. 3	Rutekilometer + rutetimer
Alt. 4	Rutekilometer + vogninnsats
Alt. 5	Rutetimer + vogninnsats
Alt. 6	Rutekilometer + rutetimer + vogninnsats

Nettbuss mener at for denne type kjøring er alternativ 4 å foretrekke, men med en mulighet til "fritt"å prise endring i vogninnsats for økning i uttak og reduksjon i uttak (som kan gi asymmetrisk vogninnsatspris)

E. Individuell tilrettelagt skuleskyss

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
Kva er nødvendig for å kunne gje eit godt tilbod på dette oppdraget og å kunne løysa oppdraget skildra over mest mogeleg effektivt?	Oversikt over hva som kjøres i dag og av hvem. Gode statistikker og fremskrivninger Hvilke kostnader som totalt er forbundet med den enkelte transport.
Kva risikoelement ser ein for seg knytt til denne spesifike tenesta?	Lange tomkjøringsdistanser, hvor det ikke godtgjøres for annet enn rutekm. Ikke betalt dødtid.

F. Sjåføropplæring

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
Opplæring av sjåførar i sanntid- og billettsystem: Kva er ein optimal rollefordeling mellom Oppdragsgivar og Operatør?	Rent teoretisk kunne dette være en kostnad som bør ligge hos Skyss siden Skyss eier begge systemene. Fordelen med dagens ordning er at den kan innarbeides i grunnopplæringen av nye sjåførar, og våre instruktører kan bidra. Med mye rekruttering har vi fått en god erfaring i hvordan dette best fungerer og vil ikke endre dette nå Vår praksis har vært slik: I løpet av første opplæringsuke får kandidatene tildelt lesetilgang til Skyss sitt forberedende nettkurs, parallelt med daglig oppfølging av spørsmål som kommer i løpet av nettkurset. Før vi sender kandidatene inn til dagskurset hos Skyss, har vi valgt å bruke halvannen dag på å gå gjennom takstregulativ/billettmaskin/sanntidssystem, slik at alt ikke er helt fremmed og nytt når de møter hos Skyss.

G. Inntektssikring

Spørsmål fra Skyss	Nettbuss vurdering
På kva måte kan Operatørar bidra til å sikre billettinntektene i Nordhordland?	Rammene for inntektssikring settes av Skyss. Inngang i alle dører ? Tvungen validering ? Synlig ugyldig validering ? Opplæring i korrekt billettering Billettssystem fungerer

H. Andre temaer

Kjøp etter forhandlinger ?

Evalueringskriterier

Pkt 3.1.3.2 Langrute lang. Kravet til seteavstand og bagasjerom kan fravikes etter avtale med Oppdragsgiver

Pkt 3.1.1 Minibuss 21 seter. Må det være 21 seter, eller kunne man klart seg med 16 seter ?

Få frem riktig busstype på den enkelte avgang, og ikke overdimensjoner tilbudet.

Færrest mulig vogntyper

Fleksibilitet til å benytte vognparken om hverandre på ruter hvor det ikke er helt spesifikke behov.

Ønsker man brukte busser, må ikke særkravene som stilles for alle busser være så spesifikke at det utelukker bruk av brukte likevel

Terskel for endring i offentlige avgifter må være 0%.

Se på spørsmål/svar på Sunnhordland og Hardanger/Voss

SKYSS – DIALOGKONFERANSE
BUSSANBUD NORDHORDLAND 2018

BERGEN 26. OKTOBER 2016

Sjur Brenden
Markedssjef

Nobina.

VOGNKRAV

- Vurdere å tillate bruk av laventrebusser i viss utstrekning på kl. 2 busser

MILJØ

- Vurdere bruk av HVO som drivstoff
- De fleste øvrige mulige løsninger krever en del kostnadskrevende infrastruktur tiltak!

KVALITETSKRAV

- Effektiviseringsinsitament er OK
- Rigid bøteregime, men positivt at man kan påvirke utfall ved hurtig rapportering – men føles litt gammeldags.
- En annen mulighet er å bygge opp system basert på funksjon
 - Motivere med insitament til å sikre god leveranse basert på kundemålinger istedenfor straff for minste feil.

PRISMODELL

- Behov for større endringer i grunnstruktur
 - Godtgjørelse pr:
 - Rutekilometer
 - Rutetime (differensiere gjerne tidspunkt over døgnet, helg, helligdager)
 - Buss i rute (differensier gjerne på busstyper)
 - Gi mulighet for forhandling om godtgjørelse for faktorer som operatør ikke kan forutse, påvirke eller håndtere - gir minste mulige risikopåslag
 - Balanserte endringsbestemmelser har som utgangspunkt å gjenopprette balanse ift anbudsforutsetningene

PRISMODELL

- Indeksere kvartalsvis
- Betalingsvilkår – månedsvise aconto betaling i driftsmåned – operatører er dyrere «bank» enn offentlig finansiering.

INDIVIDUELL TILRETTELAGT SKOLESKYSS

- Se kommentar fra «Erfaring fra dagens kontrakt»

SJÅFØROPPLÆRING

- Optimal rollefordeling
 - Operatør har hovedansvaret
 - Skyss gir opplæring til instruktør(er) hos operatør
 - Skyss gir unntaksvis opplæring på spesielle spesialist-områder

INNTÉKTSSIKRING

- Etablere insitament for inntektssikring, dvs at påstigende har gyldig reisebevis.
- Måle andel betalende påstigende
 - Operatør bør dog ha noen virkemidler for å kunne påvirke utfall.

ANDRE INNSPILL

- Hva vil dere oppnå sammen med operatørene?
- Drivkrefter i kontrakter
 - Obs! Marginalinntekt vs marginalkostnad
- Balansen i kontraktene ifht risiko
 - Den som best kan forutse, påvirke og håndtere risiko bør ta den.



”

**Vi vil forenkle kundenes
hverdagsreiser.....**

Dialogkonferanse

Anbud Nordhordland

26.Oktober 2016



Innledende kommentarer

- Operatørene ønsker å være en samarbeidspart – ikke en kontraktsmotpart
- Fokus på likeverdige parter og samarbeid
- Lag gode systemer for samarbeid
 - Se til Sverige
- Plasser risikoen hos den part som er nærmest å bære ansvaret
- Positivt at konkurransegrunnlaget sendes ut i forkant





Hva trenger bransjen?

- Standardiserte vognkrav – fokus på funksjon
- Dynamiske og fleksible kontrakter – et endringsregime som minimaliserer risiko
- En fornuftig lengde på kontrakten – ikke ensidige opsjoner
- En godtgjørelsesmodell som reflekterer reelle kostnader – og minsker risiko. Endringer godtgjøres med vogn
- En forutsigbar, forståelig og hensiktsmessig insentivmodell
- Et gjennomarbeidet og godt konkurransegrunnlag
- Gode samarbeidsarena – skape et samarbeid med operatør

Klarer Skyss dette så er vi i mål!

Oppdragsgivers ansvar

Overordnet strategi

Inntektssikring og
billettsystem

Strategi og visjon

Omdømmebygging
og markedsføring

Operatørs ansvar

Materiell

Drift og
driftsovervåking

Sjåfør

Felles ansvar -samarbeid

Ruteplanlegging

Kontraktsutvikling

Lokal
markedsføring
(hvor mulig)

Ny teknologi



Vognkrav

- Skyss har hatt en positiv utvikling på vognkrav
- Mindre detaljfokusert og mer fokus på de viktige momentene
- Noen få innspill:
 - Spillfritt tankesystem – dette var uteglemt i Sunnhordland
 - Ikke god samfunnsøkonomi å kreve bare nye busser – sørg for at det reelt sett er mulig å benytte brukte busser
 - Tide håper Skyss vil være rask ute å benytte den kommende norske standarden på busser



Miljøkrav

- Oppdragsgiver må bære sin del av risiko ved ny teknologi
- Nordhordland er et område som egner seg best med tradisjonell diesel – gjerne i kombinasjon HVO
- HVO – OBS! Leveringssikkerhet
- Skap en fleksibilitet i kontraktene slik at man evt. kan ta del i ny teknologi underveis

Insentivmodell

- Positiv – øker insitament til å forbedre produksjon
- En insentivmodell som benytter operatørens kunnskap
- Kan utvikles...





Kvalitetskrav

- Enkel å forstå
- Skal være egnet til å motivere til forbedringer
- Egnet til å bruke for å påvirke atferd hos sjåfør på en sann måte at det gir bedre reiseopplevelser
- Skal gi en fair bonusutbetaling i forhold til nivået på service
- Ta utgangspunkt i pågående diskusjoner mellom NHO Transport Hordaland og Skyss
 - Her er det kommet mange fornuftige innspill
- Noen tanker:
 - Hvordan settes nullpunktet?
 - Hvordan har Skyss tenkt å legge opp målingene? Hva er svaralternativ? Hvordan vil ulike alternativ slå ut
 - Tilleggsspørsmål ved misfornøyde kunder
 - Nullpunkt – Hvordan settes de?
 - Utvalgsstørrelse – minimum 4000
 - Hyppige dataoverføring er koblinger mot sjåfør og team
- Bør etableres et samarbeidsfora hvor insitamenter/gebyrer blir gjennomgått og evaluert

Prismodell



- Godtgjørelse basert på rutekilometer, vogn og timer (kan muligens skille mellom trafikk inn til Bergen og distrikt)
 - Materiell bør kompenseres ift. faktisk kost
- Bruke 100 % av bussindeksen – OBS! Ny teknologi bør vurderes annerledes
- Regulering minimum halvårlig. For å eliminere risiko knyttet til prisutvikling frem mot oppstart er det viktig at første regulering tar utgangspunkt i et kjent prisnivå (Q4 2016 kommer i mars)
- For endringer i vogner – her bør faktisk kostnad legges til grunn
 - Alternativ vil en kunne oppgi forskjellige endringspriser for de forskjellige årene. En vogn som kommer inn i slutten av perioden blir mer kostnad enn for en vogn som går i 10 år.
 - Det må også skilles på vogner som kommer inn/vogner som faller bort
 - Dersom ikke faktisk kostnad blir vurdert ber vi om at de kun blir regulering knyttet til renteelementet av kostnaden. For å få en regulering som i størst mulig grad speiler vår kostnadsutvikling anbefaler vi at 27% av vognkostnaden (braker vekt fra bussindeksen) reguleres ihht endring i (Nibor+margin)



Individuell tilrettelagt transport

- Slik Tide forstår grunnlaget så vil operatør kompenseres for faktisk utført transport + adm påslag som ligger fast i kontraktsprisen
- En ok tilnærming



Kontrakten - Endringer

- Ha fokus på balanse - hvem kan i realiteten påvirke risikoen
- Endringsregimet Skyss har illustrert kan medføre stor risiko for operatør
- Terskel mellom når det er «justering» og når det er «endring» bør reduseres (I dag 50 % - bør være betydelig lavere)
- Endringer som i vesentlig grad forringer det grunnlaget man leverte inn anbud på bør kompenseres basert på merkostnad + forhåndsfastsett margin
 - NS 8405/8406 – merkostnad – varsel

Kontrakter som har felles mål

- Den som best kan forutse, påvirke og håndtere risiko bør ta den.
 - Sørge for at man lager avtaler som fremmer partnerskap
 - Partene må forstå og respektere hverandres forretning
 - Skape felles målsetninger som begge jobber mot
 - Dynamikk i kontrakten og insentiver
- Fokus på samarbeid og dialog – og gjensidig respekt for hverandres drivkrefter
- Bruke hverandres kompetanse



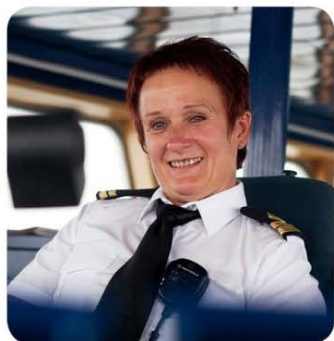
Forsterker
reiseopplevelsen.

Dialogkonferanse Skyss:

Dialogkonferanse om
bussanbud

Nordhordland

27. Oktober 2016



Vognkrav

- Hvordan legge til rette for god balanse mellom nytt og brukt materiell?
 - Funksjonskrav heller enn detaljkrav
 - Bruk tildelingskriterier
 - La resten bli opp til oss

Miljø

- Hvilke muligheter er tilgjengelige ved oppstart?
 - Biodiesel/HVO /Biogass
 - Hvilke konsekvenser har dette
 - Utfordringer med leveranse, bør være force majeure ved leveranseutfordringer
 - Bærekraftskriterie - palmeolje
 - Biogass god løsning, spesielt ved lokal produksjon
- Krav eller konkurranse?
 - Konkurranse bedre enn krav
 - Må være tydelige og målbare kriterier
 - Gir operatørene mulighet til tilby sin beste løsning

Kvalitetskrav - insentivordninger

- Positiv til insentivordning i konkurransegrunnlag
 - Skyss og operatør har samme mål
 - Kan i stor grad påvirkes av operatør

Prismodell

- Hva bør inngå i en modell for endringspris?
 - Positivt med kilometerpris + vogngodtgjørelse
 - Positivt at endringer prises separat
 - Forslag: Differensierte endringspriser (økning vs reduksjon, rushtid vs utenom rush)
 - Rom for forhandling ved vesentlig endret optimalitet

Individuell tilrettelagt skoleskyss

- Positiv til løsning skissert i kontraktsutkast
- Hvordan løse oppgaven mest mulig effektivt?
 - Tydelig ansvarsfordeling
 - Klare retningslinjer

Annet

- Balanserte endringsbetingelser
 - Årlig maksgrense for produksjonsendringerendringer
 - Maks grense for brutto produksjonsendring (sum økning og reduksjon)