

OPPSUMMERING ALLE GRUPPENE

Gruppe 1: Lilla farge

Gruppe 2: Gråblå farge

Gruppe 3: Grå

Gruppe 4: Grønn farge

Gruppe 5: Oransje farge

Gruppe 6: Rød farge

Gruppe 7: Lyseblå farge

Plenum/oppsummering: Rosa

OPPGAVE 1: DAGENS SITUAJON

Hva er bra med dagens løsning; oppdelte, spesialiserte kontrakter (buss, bildeling, bestillings-tjenester, mikromobilitet)?

- Forenkler oppdraget, lettere å sammenligne, mer konkurranse – tilpasser oss markedet.
- Fordeler, risiko ved konkurs etc
- Gjør det lettere å komme inn i markedet
- Plikt til å dele opp hvis egnet for det
- Unngå å ødelegge et fungerende marked
- Forskjellig levetid på kjøretøy. Fra mikromobilitet til båt og stor buss
- Unngå unødvendig mellomledd mellom oss og operatører. Ofte ingen kontakt med underleverandører
- Dagens inndeling i spesialiserte busstjenestekontrakter er basert på 20 års erfaring og arbeid, det har fungert bra frem til nå.
- Det viktigste for oss er å få virksom konkurranse. Virksom konkurranse i Oslo, men ikke alltid i distrikt.
- Spesialiserte tilbydere innenfor hvert segment
- Har leverandører som veit kva som skal leverast
- Slipper fleire underleverandørledd
- Betre kontroll

- AtB: 2 Anbud i hele området. 2 pakker i by og 3 pakker i region. Rene busskontrakter
- Mange ulike kontrakter for andre mobilitetsløsninger.
- Ruter: Tester ulike løsninger innenfor mikromobilitet.
- Brakar: Rene busskontrakter og rene drosjekontrakter. Lyses ut rullerende. Det har vært problematisk å koble disse. Bra med rullerende utlysning
- Spesialisert ift dagens system – det vi kan
- Dagens oppdelte kontrakter gir spesialiserte tilbydere, de dyrker det de kan
- Tror at konkurransen her fungerer best – gode priser – i alle fall ved storbuss
- Usikkerhet om kontraktene er store nok
- Komplekse anbud i dag jf tilleggstjenester på IT, miljø +++ fordeler ved spesialiserte tilbydere
- Deltakelse i konkurranser er kostbart for tilbydere – dette kan de
- Kompetansen er spisset hos tilbyder
- Innovative anskaffelser – gir muligheter for nye aktører
- Kjent regime for dagens tilbydere
- Spesialiserte innkjøpsprosesser rettet mot hver enkelt transporttjeneste, og det de skal levere.
- By – operatørkontrakter -> ruteproduksjon
- Egne kontrakter for annen transport
- Distrikt – operatørkontrakter + individuell tilrettelagt skoleskyss, bestillingstransport, osv
- Fungerer godt etter det markedet kan tilby
- Bildeling – krever at det offentlige finansierer

Hva er utfordrende/problematisk med dagens løsning?

- Grensesnitt mellom de ulike mobilitetsformene blir godt nok tilrettelagt
- Endrer du busskontraktene så må du kanskje samtidig endre andre
- Stivt, vanskelig å tilpasse endrede kundebehov. Mindre fleksibelt
- Lav innovasjonstakt i etablerte markeder som stor-buss
- Mindre helhetstankegang – buss – taxi - mikro
- For lite overlatt til operatør noen steder, hva slags buss vil du løse oppgavene
- Vi har ikke kommet så langt i å tilby en helhetlig tjeneste til kunden.
- Finansiering?
- Dårlig konkurranse på taxi og minibuss
- Ubrukt kapasitet på dagtid
- Mange kontraktspartar. Meir oppfølging

- Hva med universell utforming
- Ikke nye aktører i markedet
- Manglende konkurranse på noen områder for eksempel taxi og minibuss
- I distriktet er det mye ledig kapasitet jf delte skift, mye materiell / førere som står stille
- Bransjen tjener ikke penger – lave marginer
- Manglende regulering på ny mobilitet – for eksempel sparkesykkel
- Kan oppleves som et fragmentert tilbud – mange aktører, mange apper, komplisert
- Ikke attraktive kontrakter for nye aktører, dvs det kommer ikke inn nye aktører en de som har vært der
- Får ikke utnyttet eventuelle synergieffekter.
- Mulig å ha samarbeid om prismodeller også med dagens struktur, men det er i stor grad snakk om et økonomisk spørsmål.
- Komplexitet for PTA i å administrere avtaler med mange ulike tjenesteleverandører.
- Ønske om å tilby langt bedre «MaaS-løsninger» til kundene enn i dag, med enkel prismodell.
- Utfordring med at nye transporttjenester presses inn i våre måter å gjøre ting på, og at det ikke fungerer godt nok utover tradisjonell busskontrakter. (Eks: Holde av el-sparkesykkel for siste del av reisen).
- Krevende kontraktsoppfølging
- Økende kostnader -> finansiering
- Mer komplekse kontrakter
- Fordeler og ulemper med langvarige kontrakter
- Klima vs sikkerhet (og andre hensyn, som etikk)
- Sjåførmangel
- Ubrukt kapasitet på dagtid i gjeldende spesialkontrakter
- Insentiver ikke samordnet
- Lover og regler – veldig ruteorientert bevilgning. Må finne finansiering av andre mobilitetsformer andre steder
- Dårlig konkurranse – taxi-næringen
- Bestillingstransport – Mange ulike små leverandører som krever mange ulike kontrakter og prismodeller – ressurskrevende
- Ulike forvaltningsnivå av off.transport vanskeliggjør samhandling
- Ulike modenhet blant mobilitetsaktørene

OPPGAVE 2: BEHOV (alle gruppene svarer på)

Hva skal anskaffelse av ulike mobilitetsløsninger tradisjonell/«ny») i ett og samme anbud gi av forbedringer/nye muligheter?

Hvilke effekter /gevinster er vi ute etter?

- Sømløse tjenester?
- Gi operatøren større ansvar for å utvikle et tilbud basert på f.eks. følgende krav:
Alle skal ha tilgang på minst 2 mobilitetsformer. Du skal løse oppgaven med et mest mulig effektivt kjøretøy (kost/nytte)
- Ledige bussjåfører kan gjøre andre oppgaver
- Vi har ikke kommet så langt i å tilby en helhetlig tjeneste til kunden.
- Finansiering?
- Dårlig konkurranse på taxi og minibuss
- Ubrukt kapasitet på dagtid
- Ute etter lågare kostnader + redusert risiko
- Forenkling
- Lettare intern oppfølging
- Distrikt
 - Betre sjåførutnytting
 - Positivt for rekruttering
- Fleksibilitet (enklare å ta opp og ned kapasitet)
- Få ned antall konkurranser. Dyrt for både den som gjennomfører og de som legger inn tilbud. Like kontraktsvilkår vil gi effektivisering ift oppfølging av kontraktene.
- Hvordan utnytte sjåfører som ikke har noe å gjøre midt på dagen?
- Lite fordeler; det blir for stor risiko for operatør. Vanskelig f.eks å få ned delte skift.
- Må være litt like mobilitetsløsninger, f.eks innenfor samme tariffområde. Ulike regler f.eks for sparkesykkel og bysykkel.
- Hva kunne fungert sammen
 - Der materiell kan benyttes til flere – bestillingstransport, spesialtransport og pasientreiser, taxi
 - Samordning av offentlig betalte reiser -
- Motivet må være mer kollektivtrafikk/mobilitet for pengene
- Operatøren sitter nært kunden – prestisje i å løse dette

- Antall konkurranser reduseres – krevende både for tilbyder og anskaffer – mindre kostnader
- Optimalisering av tjenesten når du ser det samlet
- Mer attraktiv marked – nye tilbydere?
- Bedre utnyttelse av materiell
- Kommer an på hvordan leverandørmarkedet organiserer seg, f.eks. som i byggebransjen med totalentreprenører.
- Tror det er lite rom for effektivisering på tvers av transporttjenester, de er såpass forskjellige.
- I stedet for å tenke alle, så heller tenke «bundling» av de som likner på hverandre, og som har samdriftsfordeler.
- Men: Må avklare hva som er et offentlig ansvar å tilby.
- Effekter /gevinster:
 - Bedre samordning og tilbud av tjenester for kundene.
 - Samarbeid mellom administrasjonsselskapene om krav.
 - Mer for pengene.
 - Enklere og mer oversiktlig for operatører = økt konkurranse
- Forbedre kundeopplevelse
- Bedre konkurranse
- Bedre fleksibiliteten (tilrettelagt for justeringer underveis i kontraktsperioden, etter behov)
- Bedre økonomi
- Utnytte kapasitet – dødtid midt på dagen
- Fleksibilitet på tvers av mob.former – justere i forhold til kapasitet
- Ressursbesparelser
 - Lavere kostnader
 - Frigjort tid

Hva er gevinstene/effektene av å samhandle om felles krav/en felles kravspesifikasjon?

- Gjøre det lettere for leverandørene
- Felles kontraktsoppfølging
- Større marked mer interesse?
- Dele på utviklingskostnader/administrasjonskostnader
- Dele på materiell og anlegg på tvers av fylkesgrenser
- Utgangspunkt: Flere mobilitetsløsninger i en og samme kontrakt, samhandling på oppdragsgiversiden

- I distrikt: Uproblematisk å anskaffe stor buss, minibuss og taxi i samme kontrakt, stor likhet mellom tjenestene. Gjøres vel i dag?
- Gevinst for oppdragsgiversiden å overlate alt til leverandøren, men oppdragsgiver mister kontrollen over tjenesten ut mot kunden
- Gevinst av å samhandle og felles krav/kravspek, gjøres et stykke på vei i dag (struktur og opplegg i konkurransegrunnlag), fordel for leverandørene/operatørene at konkurransene er mest mulig like. Vil kanskje gi økt konkurranse? Risikoreduserende og mer forutsigbart for leverandørene.
- Fordel med mogleg like kontraktar
- Behov for større profesjonalitet hos bestillingstransport-leverandører
- Effektivitet ift selve anskaffelsen – deling av kompetanse.
- Effektivitet også for tilbydere, de blir kjent med konkurransegrunnlaget
- Kanskje en økonomisk mer rasjonell drift tvinger frem samarbeid på tvers av fylker
- Hva med f.eks. å låne busser fra hverandre? Hvorfor har vi ikke samme grønnfarge i alle fylker. Tror du kunden bryr seg?
- God sirkulær økonomi med bruk av brukt materiell.
- Standardisering – kontrakter, konkurranser og kontraktsoppfølging – forutsigbarhet for tilbydere
- Bedre konkurranser - likebehandling
- Bedre muligheter for sirkulærøkonomi
- Stort potensial for å samarbeide mer. Eks: felles dialogkonferanser.
- Eks innkjøpssentral, kan lage større kontrakter mikromobilitet, som gjør kontraktene større og mer attraktive også for flere aktører. Kan også øke takten på innføring av tjenestene.
- Ønske fra aktører i markedet om mer samordning.
- Passe på at eventuelle standarder faktisk blir gode nok og blir fulgt, og at man har samme vilkår.
- Standardisering er positivt
- «mindre jobb» -> mer effektivt
- Forenklet situasjon for operatører (forutsigbarhet)
- Samhandle om mikromobilitetskontrakter
- Flere mindre aktører går sammen – blir mer profesjonelle
- Pilot: Teste ut mobilitetsaktør i en mobilitetskontrakt – løse et behov i et område – på tvers av mobilitetsformer
- Likhet i krav og konkurranseutforming – øker konkurransen
- ... og gir ressursbesparelser
- Lavere kostnader og frigjort tid

OPPGAVE 3A: RAMMER /STRATEGIER (gruppe 1-5 svarer på)

Finnes det strategier som viser retning for prosessen?

- Politiske vedtak om at en skal være en mobilitetsaktør?
- Vurder og finn evt. teknologiske, økonomiske og juridiske rammebetingelser for løsningen som skal anskaffes/ utvikles.
- Juridiske rammer:
 - FOA – plikt til å dele opp anskaffelser, skal ha gode grunner for å samle i felleskontrakter.
 - Ulike regelverk for det som skal anskaffes.
- Økonomiske rammer:
 - Finansieringsevne fra våre eiere vil sette rammene
- Teknologiske rammer:
 - Behov for utvikling av løsninger som kan fungere som felles plattform overfor kundene – uavhengig av om en har mobilitetskontrakter eller ei.
- Det er ulike rammebetingelser for rutetransport (yrkestransportloven), taxi og minibuss (yrkestransportloven) og mikromobilitet (lov og forskrift om små elektriske kjøretøy). Sparkesyklene er selvfinansierende (operatørene betaler kollektivselskapets kost), men har selv inntjening fra kundene. Rutetransport, skoleskyss og annen bestillingstransport er offentlig finansiert/subsidiert.
- Nasjonale strategier, politiske strategier, leveranseavtaler
- God konkurranse
- Forenkling
- Få meir ut av totale ressursar
- Ja, alle har egen strategi. Skyss hadde «Ny mobilitet». Mange løse baller – vært veldig opptatt av å finne nye mobilitetsløsninger fremfor å se på innovative løsninger for det vi allerede har. F.eks. systembit innenfor buss.
- Nasjonale strategier + fylkeskommunale strategier + selskapsstrategier
- Universell utforming, personvern
- Hvem har ansvar for at mikromobilitet finnes?
- Vurder og finn evt. teknologiske, økonomiske og juridiske rammebetingelser for løsningen som skal anskaffes/ utvikles.
- Teknologisk ift hvordan busser kan «settes opp» når det gjelder teknologiske løsninger. Bussbransjen kan lære mye av mikromobilitet. Bli flinkere til å bruke data som bussen samler opp.

- Nasjonale strategier og lovgivning
- Fylkeskommunale rammer
- Forsyningsansvar – avklare hvem
- Rammer/lover mikromobilitet er utfordrende pga ulik praksis på ulikt forvaltningsnivå – forskrift kommune – avsjekk EU
- Finansiert mobilitet – kontra subsidiert
- 2 retninger for digitalisering blant behovseiere – hvilken innvirkning har det på arbeidet med dette?

OPPGAVE 3B: RESSURSER/ERFARINGER (gruppe 6-10 svarer på)

Fins det retninger eller områder det allerede jobbes med i virksomhetene /utenfor virksomhetene som bidrar til å løse problemet eller deler av det?

Er det interne ressurser eller andres erfaringer man kan dra nytte av i prosessen?

- Må jobbe med standardisering
- Mye piloter, lære av det, hvordan dra tjenesteutviklingen videre
- EMTA: lovendringer i Frankrike, PTAer har fått et større ansvar for mobilitetstilbudet i sin region. Dekke behovet mer, enn bare å kjøre den og den ruten. Utvidelse av mandatet til PTAene. Gir større makt og ansvar.
- Se på Tet Digital og de erfaringene de gjør, se om vi kan tenke likt for andre områder, for eksempel innkjøp og kontrakt.
- Verdiopptimalisering i langvarige kontrakter
- Standardisering
- Bus Nordic f.eks.
- TET Digital (utvikling av digitale tjenester – sanntid og billettering)
- Arbeidet med standardisering – eks det som er satt i arbeid sammen med NHO Transport
- BusNordic
- Vestland fylke – samlet kontrakter i distriktene
- Delings arena – konferanse, møter, digitalt
- Standardisering og digitalisering av oppfølging
- Piloter inn i ordinære kontrakter – fleksibilitet eks Hent og bestillingstransport
- Fleksibilitet – standardisering og erfaringsdeling.
- TET digital – kan dette gjøres for flere områder – innkjøp, busspool
-

- Internasjonale erfaringer med endring i rammebetingelser og lovverk, som for eksempel i Frankrike, Tyskland og EU.
- Mye pilotering, men lite erfaring med oppskalering og drift – pga. mangel på midler. Behov for å bedre hvorfor de stopper opp.
- Sitter på en god del erfaring med ulike kontrakter og anskaffelser av «nye» transporttjenester til sammen mellom medlemmene i Kollektivtrafikkforeningen.
- Begynne i det «små» (f.eks. regionbuss og skoleskyss/best.transport i samme kontrakt)
- Standardiserte kontrakter er en stor fordel, men veldig tid- og ressurskrevende å lage. Må evt. initieres fra sentrale myndigheter/interesseorganisasjoner
- Standardisering (NHO Transport)
- Fra pilot til skalering
- Søsterorganisasjon Frankrike
- Digital samhandling innen innkjøp/kontrakt
- IT - billettering

OPPGAVE 4: ORGANISERING AV VIDERE ARBEID

Hvilket ambisjonsnivå skal vi legge oss på?

- Er det noen prioriterte områder?
- Noen områder vi bør prioritere å *starte med*?

- Vi har ikke helt troen på mobilitetskontrakter er veien å gå i bynære strøk, men at det kan være noe å hente i distrikt.
- Vi trenger kanskje et forprosjekt som kartlegger markedsinteressen for slike mobilitetskontrakter. Forprosjektet kan gjennomføres av en prosjektgruppe med rep fra ulike fk.
- Felles markedsdialog om interessen for mobilitetskontrakter og ansvarsfordeling
- Kartlegging av drosjemarkedet
- Forstå drosjemarkedet bedre
- Hva bør vi starte med? Mange måter å prioritere på.
Vil vi legge ned tid og arbeid i dette?
- Kontrakts standardisering innenfor buss.
- Utnytte systemer på en annen måte – f.eks registrere reiser på drosje. Kan sjekkes opp mot fakturagrunnlag.

- Offentlig betalte transporter inkl bade kjøring, arrangement og pasientreiser + tvers av ansvarsområde – unngå doble funksjoner, bedre utnyttelse av offentlig midler – implementering av taxinæring i operatørmarkedet – spesielt viktig i distriktet
- Standardisering – kontraktsvilkår og kontraktsoppfølging – standardisering av materiell til de neste store kontraktene for eksempel Ruter, AtB, Skyss – løse et ressursproblem – effektivisering

Prioritere å starte med?

- Politisk styring – f.eks skoleskyss og hvem som betaler for dette. Ulike betalere gjør dette vanskeligere enn der trenger å være.
- «Bundle» flere tjenester sammen, gjennomføre felles dialogkonferanser, lage felles kravspesifikasjon & konkurransegrunnlag osv. Lettere å få til med noe nytt, enn noe gammelt. Eks: Autonome kjøretøy.
- Standardisering – men må konkretisere nærmere hva, og hvordan. Eks: IT-riggen i bussene som er veldig komplisert; konkurransegrunnlag.
- «Overkommelig ambisjonsnivå»
- Definert område:
 - Individuell transport?
 - Annet?
 - En form for pilot?
- Digital flyt i «systemet»
- Store anbud – standardisering - kategorisere – samhandlingspotensiale(!)
- Taxi-næring i endring – påvirke
- Viktig å skille distrikt og by
- Samle persontransport
 - -samhandle forvaltningsnivå
- Samordnet mobilitetskontrakter – kan være aktuelt i distrikt
- Bestillingstransport – færre, større kontrakter

Hvilken kunnskap/kompetanse må vi ha med i arbeidet om felles krav i mobilitetskontrakter?

- Kompetanse og erfaring fra alle de ulike transportartene
- Vi er usikre på om det er hensiktsmessig med felles mobilitetskontrakter
- Det private markedet driver utvikling, det skal de fortsette med
- Må starte med drosje, minibuss og storbuss
- Et distrikts samarbeid og et by-samarbeid?

- Anskaffelseskompetanse
- Kontrakts kompetanse – juridisk kompetanse
- IT kompetanse
- Dialog med operatør
- Teknisk, juridisk, økonomisk kompetanse
- Demografi, forretnings- og tjenesteutvikling
- Systematisering av arbeidet
- NHO Transport - veileder

Hva vil være en hensiktsmessig organisering av et felles arbeid om dette?

- Arbeidsgrupper for å gjennomføre et forprosjekt
- Avhengig av hva man prioriterer å starte med. Bruke den riggen som finnes i kollektivtrafikkforeningen, de ulike komiteén får ansvar for konkrete leveranser.
- **Ja, innenfor buss og drosje.**
 - Kollektivtrafikkforeningen
 - Materiell- komiteen?
 - Kontrakts- komiteen
 - Gå deling av informasjon til konkrete leveranser
- Trenger en rigg for å sikre levende konkurransegrunnlag. Eks komite e.l. i Kollektivtrafikkforeningen med klart mandat. Styret i foreningen kan lage et forslag til en intensjonsavtale e.l. Må forankres godt hos alle medlemmene.
- Man må uansett bruke mye tid på kontraktsarbeid hver for seg, kan like godt / heller bruke det til å lage felles kontraktsmaler.
- Optimalt: et felles selskap. Men kanskje ikke realistisk?
- Staten initierer
- Kollektivtrafikkforeningen?

Hva kan din virksomhet/du bidra med inn i arbeidet på de prioriterte områdene?

- Kan bidra innenfor buss og drosje.
- Alle har noe, men de største selskapene har mest ressurser – fundament
- Det må vurderes om det skal formaliseres mer