



Referat mobilitets- og markedskomiteen

21.06.2023

Medlemmer tilstede:

Grethe Opsal, ATB
Kari Steinsland, Skyss
Lasse Lauritz Pettersen, Troms fylkestrafikk
Marit Holen, Fram
Vibeke Skar, Ruter
Stine Fredriksen, Innlandstrafikk
Karsten Skotte-Eriksen, Entur
Espen Strand Henriksen, Kolumbus
Christel Reinertsen, Vestfold og Telemark

Innledere: Espen Martinsen

Sekretariat: Olov Grøtting, Kollektivtrafikkforeningen

9/23 **Godkjenning referat fra 09.03.2023**

Vedtak: Referatet ble godkjent.

10/23 **Mandat for Mobilitets- og markedskomiteen**

Endringer:

- Stryk siste punkt.
- Endre kundedata til kundeinnsikt.
- Ta med «sikre at vi bruker samfunnets ressurser best mulig».
- Ta med «digital tjenesteutvikling som kommer kunden til gode»

Vedtak: Vedlagte forslag til mandat fra juni 2023 vedtas med de endringer som kom fram i møtet.



11/23 **Årsplan og handlingsplan**

Innspill:

- Husk å ta med dette med bedriftssatsinger, som HjemJobbHjem eller andre satsinger
- Kollektiv- og helsesatsinger, jmf. Kolumbus.

Vedtak: Årsplan og handlingsplan for Mobilitets og markedskomiteen tas til orientering med endring som kom fram i møtet.

12/23 **Prosjektet Bedre og mer effektivt samarbeid for bærekraftig mobilitet**

Olov Grøtting orienterte fra prosjektet. Se presentasjonen på Workplace.

Innspill:

Til foilen som viser ulike samarbeid og graden av ambisjonsnivå og forpliktelse. Her kom det spørsmål om det virkelig er slik at et aksjeselskap (AS er mer forpliktende enn et offentlig offentlig samarbeid (OOS)?

Oppfølging:

Dette er en interessant vinkling, som tas inn i prosjektet og diskuteres både i prosjektgruppa og styringsgruppa.

I figuren lå også Kollektivkameratene AS på midten i øverste linje. Den er nå flyttet til høyre. Denne linjen symboliserer kun at man så langt har vurdert AS til å være mer forpliktende enn OOS.

13/23 **Billettprising**

Espen Martinsen presenterte. *Se presentasjonen på Workplace.*

Noen innspill:

- Et viktig spørsmål er: Hvorfor fører ikke gratis kollektivtrafikk til redusert biltrafikk?
- Gjennomsnittskunden har høy betalingsvilje og prisen på reisen utgjør en forholdsvis liten del av kundens generaliserte reisekostnader (GK). Dersom GK for kollektiv er dobbel så stor som bil ville ikke det ført til færre bilreiser.



- Prisen er ikke uten betydning – vi har høy pris for nye kunder. Det til forskjell fra andre bransjer. Bør vi se på det?
- Rabatter – bruk gjerne det strategisk
- Soner – hva er rettferdig sone? Skånetrafikken har innført personlig sone
- Prisoptimering – liten tradisjon for det innenfor kollektivtrafikken

Runde rundt bordet:

Tromsø:

- Utenom rushtidsbilletten var et koronatiltak, men den ser ut til å lykkes også i ettertid. Det er populært, og enkelt å administrere.
- Har subsidiert månedsbillettene. Gjennomsnittsprisen på billetter går ned.
- Har nådd nullvekstmålet uten store investeringer

Skyss:

- Har store soner, og har en test av et fleksibelt produkt. Gradvis økende rabatt – 40 % - men du kan komme til å betale mer enn månedskortet. I testperioden kom de opp til ca. 20 % rabatt. Publikum er begeistret. Det er ikke noe tak på månedskort. De ønsker ikke å tape penger på det – 1000 brukere involvert. Det er for sone A rundt Bergen, og det er kun for app, kun voksen og kun enkeltbillett. Ønsker å tiltrekke seg fleksilistene.
- Har tro på at den type produkt skal vi ha mer av. Det er få som har reist med dette produktet så langt, men det viser at det vil gi betydelig finansieringsbehov.

Fram:

- Har ikke noe belønningsmidler.
- Det blir nå færre soner, til 7 soner. Mange vil få rimeligere reiser. Nødvendig å gjøre ifm med OMS'et.
- Enkeltbillett for ei sone, kommer til å gå opp til 44 kr. Pris på månedskort innenfor to soner skal ned. Lavere takster på hurtigbåt. Alt skal skje innenfor egne rammer
- Gratisperiode i Ålesund i 2 mnd i fjor, hadde en dobling på flere busslinjer, ca. 50-60% til sammen. Har en økning på 11 % i etterkant, men er usikker på om det skyldes økte bompenger eller gratisperioden. Ble mange flere korte reiser i gratisperioden.
- Har økning i antall reiser generelt.



ATB:

- Pilot omtrent som Ruter Reis. Anbefalt politikerne å gå for den, ikke vedtatt.
- AP vil halvere prisen på periodebilletter, men de har ikke klart hvor finansieringen kommer fra.
- Noen politiske partier vært på møte med ATB, og har fått nøytrale råd. Bedt om at det tas langsiktige beslutninger.
- Frontet som det selskapet som har høyest pris på billettene, men har en fantastisk reisevekst likevel.
- Studentby og har forholdsvis høy studentpris

Kolumbus:

- Det er Stavanger kommune som eier problemet med gratis buss.
- Kolumbus som fylkeskommunalt selskap kan ikke tilpasse seg ulike løsninger.
- Stavanger må kjøpe billetter for sine innbyggere.
- Nye betalingsløsningen blir da utsatt til etter gratis buss-opplegget. Uklart hvor lenge.
- Nordic Edge og Aftenbladet har et seminar/paneldebatt om dette i morgen.
- Har gjennomført kollektiv- og helseprosjekter – der de rekrutterer de som kjører bil til jobb. De har svært gode effekter av dette – for å transformere og endre reisevaner. Dette er noe som gjør at man nå riktig målgruppe.

Innlandstrafikk:

- Har merket politisk engasjement. Gått fra egenregi til en sak om å se på pris og kommunikasjonspolitikken, men det finnes en politisk vedtatt strategi på dette fra før.
- Har mange soner, men få som reiser over flere soner.
- Må få flere reisende på bybussene. Mange politikere ønsker å flytte avganger fra by til distrikt.

Ruter:

- Denne tematikken har truffet Ruter også. Det er et ønske fra eierne om å se på dette, men eierne har ulike økonomiske muskler – Oslo og Viken.
- Krevende å være kunde når det blir forskjellige satsinger i Oslo mot Akershus
- Godt mottatt med Ruter Reis. Pilot som er lansert i hele markedet.
- Komplekst for kunden å forholde seg til alle prismekanismer som tilbys nå.
- Vil gjerne diskutere hvordan de ulike aktørene i komiteen opplever samhandlingen med eiersiden hva gjelder bruk av pris som virkemiddel for å øke kollektivtrafikkens attraktivitet.



Vestfold og Telemark:

- Ser ut som politikere har forstått at det ikke er ønske om gratis, men at det er bedre tilbud som er viktig.
- Usikker på økonomien etter fylkesplitting.
- God effekt på reduksjon av pris på månedsbilletter – ned til kr. 500.
- Best pris – jobber med Entur om det.
- Utenom rush månedsbillett fungerer ikke så godt – vurderer å gå kun for enkeltbillett på dette.
- Har mange produkter – må ha en opprydding.

Entur:

- Bra med åpen informasjonsdeling i møtet
- Det er mange initiativer som er sammenfallende og Entur ønsker gjerne å være med i initiativer for å kunne samarbeide med selskapene for å lage felles løsninger
- Entur jobber med implementering av Vy Smartpris og ser på utvikling av bedriftsløsninger
- Entur har etablert eget team for personlig prising for å støtte rabatterte billettkonsepter som RuterReis o.l., Entur ønsker gjerne innsikt og samarbeid om dette med aktørene i bransjen
- Har startet initiativ på felles løsning for delingsmobilitet med AtB og ønsker å dele dette med resten av bransjen på sikt

Ta opp igjen temaet igjen senere også.

14/23

Status for kollektivtrafikken i Norge/Kollektivbarometeret.

Olov Grøtting presenterte tankene om prosjektet «Status for kollektivtrafikken i Norge». Se presentasjon på workplace.

Det så skaffe riktige og gode nøkkeltall som vi kan presentere er viktig for forståelsen hos nasjonale og regionale politikere, samt myndighetene forøvrig.

Må huske å ta med hvor mye aktivitet vi kjører ut i næringslivet –i vårt økosystem. Det er en viktig del av historiefortellingen som vi bør ha med. Dette er et hovedpoeng.

Det blir det store talls lov. For egen virksomhet og for samfunnet rundt oss, så er dette viktig for å skape forståelse for det vi driver med.



Vestland er et stort fylke, og 90 % av antall reiser er i byregionen. Viktig å ta med hvordan vi bruker pengene.

Vi må huske målgruppetankegang. Har vi brukt nok tid til å finne ut hva vi skal hente inn? Det vil ta tid og det vil koste penger.

Viktig at det treffer. Og at det er enkelt å levere inn på en god måte. Det er viktig å starte et sted der alle føler at de kan levere.

Må også fortelle historien bak tallene.

15/23

Mikromobilitetsnettverk

Olov Grøtting orienterte kort.

Kollektivtrafikkforeningen har fått forespørsel av flere til å samle kunnskap og interesse for mikromobilitet i et eget nettverk. Som en oppstart inviterte Kollektivtrafikkforeningen 25. mai til et digitalt møte for kunnskapsdeling og erfaringsutveksling.

Tema i møtet var Mikromobilitet i Ruter-appen, AKT – utfordringer og muligheter. Kollektivselskap som oppdragsgiver for elsparkesykkelaktører. Hvordan får vi flere byer med på laget? ATB – «dynamisk subsidiering» av elsparkesykler (å betale operatører for å sette elsparkesyklene i mindre lønnsomme områder)

Det ble avtalt at vi oppretter et uformelt nettverk for mikromobilitet, og at:

- Det opprettes ei arbeidsgruppe, som består av Ragna Skøien, AKT (leder), Frode Endresen, Skyss, Eirin Aarem, ATB, Tonje Pettersen, Fram/Møre og Romsdal FK, Pia-Suzann Valheim Skulevold, Ruter og Kenneth Wiik, Entur
- Aktuelle tema løftes opp av arbeidsgruppen, gjerne som et frokost-/lunsjmøte med et enkelt tema på Teams.
- Alle løfter saker og spørsmål til diskusjon i Workplacegruppen, der alle nå er invitert.

Delta gjerne i denne [Workplace](#)-gruppen der det kommer informasjon og dere kan diskutere og stille spørsmål til hverandre.

16/23

Eventuelt

Vi ber alle sende innspill til hva som vi bør ta opp i september.

Kollektiv- og helseprosjektene til Kolumbus bør vi presentere.



Tar opp som tema hvordan de ulike aktørene i komiteen opplever samhandlingen med eiersiden hva gjelder bruk av pris som virkemiddel for å øke kollektivtrafikkens attraktivitet.