



Historisk tilbakeblikk på fylkenes samarbeid om innkjøp

15. Februar 2024

v/Hellik Hoff, Spesialkonsulent, Ruter

hellik.hoff@ruter.no

Ruter#

Agenda

Intensjon: Gi et kort tilbakeblikk på samarbeidet mellom fylkene om innkjøp/anskaffelser

- Hvordan var det før ?
- Hva skjedde da Kollektivtrafikkforeningen ble opprettet i 2008 ?
- Hva har vi fått til i Kontraktskomiteen ?
- Hva er avgjørende for å lykkes med tettere samarbeid?
- Hva bør vi gjøre mer av ?
- Forslag til nye samarbeidsområder?

Hvordan var det før ?

- Færre ansatte og mindre budsjett i fylkene
- Samarbeid mellom nabofylker
- Flere fylker hadde eierandeler i operatørselskaper
- Til dels «tette bånd» mellom fylkesadministrasjonen og operatørene
- Ulike anskaffelsesmodeller/praksis i fylkene f.eks. egenregi, bruk av normtallsmodell, «trusler» om anbud og bruk av anbud fra 1994
- Ulike driftskontrakter i fylkene, men fokus på økonomi
- Grensesnittet mellom fylkesadm og operatør høyere opp i verdikjeden
- Operatørene utførte bl.a. kundebehandling, salg av billetter, klagehåndtering, bestemte materiellet/bussdesign, ruteplanlegging og anskaffet bussanlegg
- Til dels mer politisk detaljstyring (?)
- 1980- 90 og 2000 tallet – årlig konferanser for fagpersoner i fylkene
- Første administrasjonsselskap kom i 1975 jf Stor-Oslo Lokaltrafikk AS (SL)

Kollektivtrafikkforeningen (fra 2008)

- Samferdselssjefenes kontaktutvalg, en «forløper» til Kollektivtrafikkforeningen
- Arbeidsgruppe for «standardkontrakter» ca 2006 med 5-6 aktive fylker Rogaland, Agder, Oppland, Hedmark, Akershus og Oslo....fler? – en forløper til Kontraktskomiteen
- Innkjøpssamarbeid i Kontraktskomiteen ble en videreføring av samarbeidet om «Standard kontrakter» og andre samarbeidsfora
- Samarbeidet ble utvidet, mer profesjonalisert/formalisert, flere fylker kom aktivt med
- Deltagerne i Kontraktskomiteen fikk til dels mer «gjennomslagskraft» i egen organisasjon – særlig når øverste ledere engasjerte seg i foreningen
- Andre fora ble etablert av Kollektivtrafikkforeningen – de overtok (overlappet) Kontraktskomiteen f.eks. Materiell og miljøkomiteen, Indeksgruppen mv.

Hva har Kontraktskomiteen fått til ?

- Velfungerende nasjonale møtearenaer
- Et sterkt faglig nettverk på nasjonalt nivå
- Deling av erfaringer om anskaffelser, anbud mv.
- Hevet motivasjon og faglig kompetanse hos medlemmene
- Tilnærmet like anskaffelsesprosesser (prosedyrer) i de fleste fylker
- Utstrakt bruk av dialogkonferanser og 1:1-møter med leverandører
- Utstrakt bruk av like kontrakter/krav jf kontraktsveiledere
- Godt samarbeid med NHO-transport
- Etablert et eget båt- og ferjeforum
- Bidrag til digitalisering av bransjen f.eks. Avtale om digitale tjenester (ADT), Reiseplanlegger og Apper
- Nasjonal statistikk for buss/båtkontrakter og kommende anbud

Hva er avgjørende for å lykkes med tettere samarbeid?

- Trygghet og gode personlige i gruppen vs konkurranse og maktspill
- Ønske/vilje om å dele - kommunisere
- Ønske/vilje til å prøve noe nytt – fleksibilitet – tørre å feile
- Rollemodeller må gå foran - være modige, kreative og risikovillige
- Profesjonelt sekretariat (foreningen)
- Støtte/tillit fra egen ledelse (i fylket)

Hva bør vi gjøre mer av ?

- Anskaffelser og kontrakter er dynamiske - vi blir aldri ferdig utlært, behov for oppdateringer, opplæring av nyansatte, ny kompetanse
- Mer bruk av hospitering hos andre medlemmer/fylker
- Ressursdeling av personer med spisset kompetanse f.eks. dialogmøter, forhandlinger
- Til ettertanke er et par eks. på noe som fremsto vanskelig/umulig å samarbeide om, men som nå gjøres med den største selvfølgelighet: krav til operatører og bussmateriell, prosedyre ved anbud, miljøevaluering, felles bussdesign hos ØKT, Brakar og Ruter

Forslag til «nye» samarbeidsområder

- Flere samarbeidsfora etter «NHO-tr sp modellen» f.eks. med Norges Taxiforbund
- Samarbeidsfora med bransjeorganisasjoner /underleverandører av ladeinfrastruktur, digitale tjenester mv.
- Større likheter i kontraktene f.eks. compatible digitale løsninger, muliggjør nye samarbeidsområder som:
 - Opsjoner på bruk av hverandres leverandører f.eks. hjelpe hverandre ved større driftsavik, ulykker
 - Handlingsrom i kontraktene for at operatører/ledig /utrangert materiell kan brukes/selges til nabofylker

