

# Utvikling av forretningsmodeller

Nina Nitteberg, Seniorkonsulent

Ruter #

# Hva er en forretningsmodell?



# Hva er en forretningsmodell?

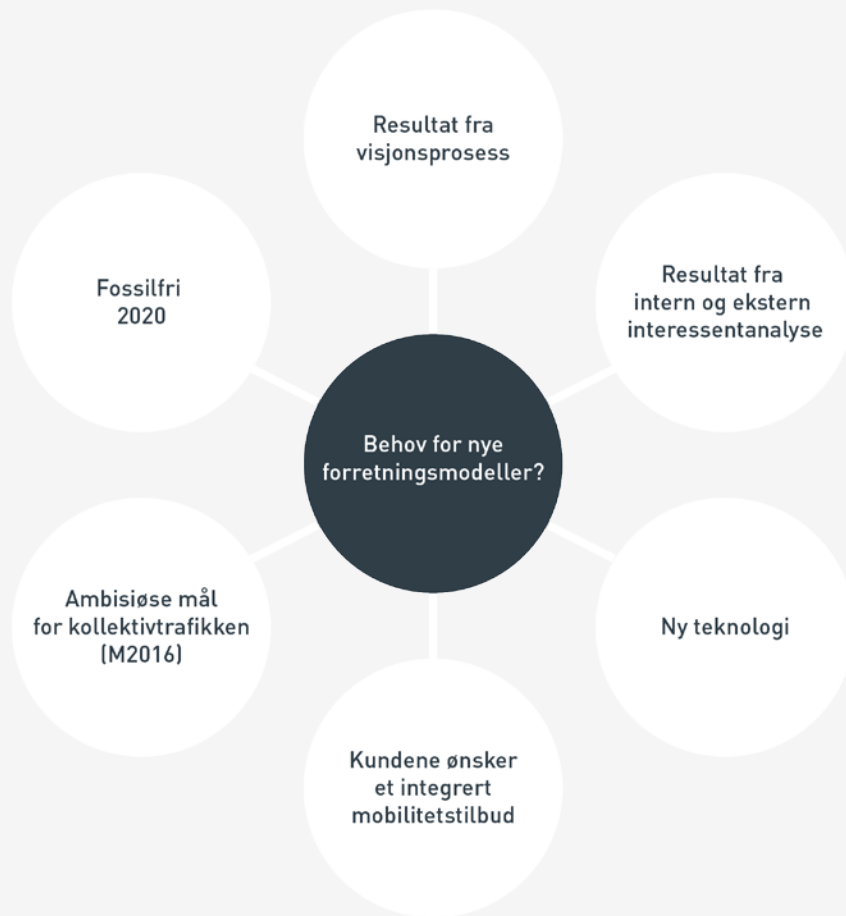
For Ruter handler det om hvordan vi organiserer vårt arbeid i tilknytning til våre leverandører.

Ruter har ingen verdi uten i relasjon til noe annet.

# Eksempel på forretningsmodeller

Case 1 (dagens) <b>Produksjon</b> med kvalitetsbonus	Case 2 <b>Partnerskap</b>	Case 3 <b>Målbasert (KPI)</b>	Case 4 <b>Franchise</b>	Case 5 <b>Markedsmodell</b>	Case 6 <b>Egenregi</b>	Case 7 <b>Fri konkurranse</b>	Case 8 <b>Administrasjon</b>
Ruter planlegger tilbudet og leverandørene utfører det.  Godtgjøres etter utført produksjon og får bonus for kvalitet.	Ruter og leverandørene planlegger tilbudet i samarbeid.  Godtgjøres både i forhold til antall reisende og hva de produserer.	Ruter og leverandøren planlegger tilbudet i samarbeid.  Godtgjøres i forhold til produksjon og etter ytelse/mål, f. eks. KPI.	Ruter setter rammer for virksomheten, og leverandørene utfører den med visse frihetsgrader.  Godtgjøres basert på omsetning.	Leverandørene utfører et tilbud etter Ruters rammer og godtgjøres kun etter antall reisende.	Ruter utfører produksjonen selv med egen avdeling.	Leverandørene gis frihet til å konkurrere i markedet. Ruter kjøper tilbud som ikke blir drevet kommersielt.	Leverandører får i oppgave å administrere og operere kollektivtilbudet i et område
Eksempel: Ruter, London, København	Eksempel: Malmö, Göteborg, Eindhoven	Eksempel: Trikk + T-bane, andre bransjer	Eksempel: Andre bransjer	Eksempel: Stockholm	Eksempel: Berlin	Eksempel: UK	Eksempel: Lyon

# Hvorfor endre forretningsmodell?



# Hva er målene?



**Ruter#**

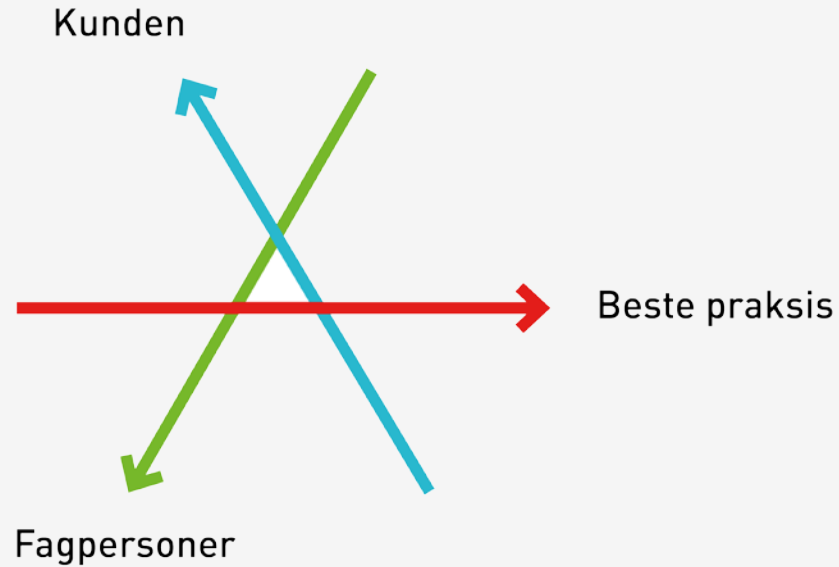
# Ruter trenger forretningsmodeller som setter kundene i fokus





# Hvordan endre forretningsmodell?

# Innsiktsarbeid



# Endring

## Nåsituasjon

### Produksjonsmodell



GAP

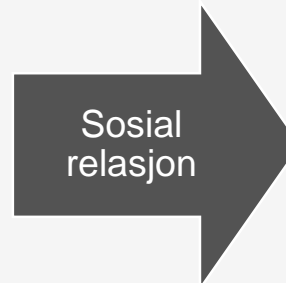
## Ønsket fremtid

### Effektmål





Skyve leverandører foran oss/trekke dem etter oss
Leveranseoppfølging - måle på fastsatte kriterier
Bestiller – leverandør relasjon
Ytelse mot godtgjørelse
Tydighet på forventninger og roller



Ha leverandører med på laget
Leveranseoppfølging - motta innspill løpende – mot felles mål og visjon
Gjensidig tillit og bytte
Ekstrarolleadferd – mot felles mål og visjon
Mindre tydelighet i grensesnittene

# Nåsituasjon

## Partnere

Ruter

Bussoperatører

Eierne/kommune



Konsentra #

## Kjerneaktiviteter

Innkjøp

Billettkontroll  
Markedskommunikasjon

Ruteinformasjon

Tilbudsutvikling

Produksjon  
(transporten)

## Ressurser

Billettsystem

Reisedata

Reiseinformasjon

Ruteplanlegger

Fører

Transportmidler

Anlegg

teknologi /  
infrastruktur

## Verdiforslag

Gi en tids- og  
kostnadseffektiv  
reise

Relevant  
informasjon/  
avviksinformasjon

Transport fra A til B

Forutsigbart tilbud

Trygghet/komfort  
om bord  
Et miljøvennlig  
alternativ

## Kunderelasjon

Personlig  
kundeservice

Selvbetjening

Personlig  
kundeservice  
ombord

## Kanaler

RuterReise/Billett/  
ruter.no

Salg/Servicepunkt

SoMe

Transportmidlene

Fører

## Kundesegment

Kunder  
(fast/fleksibel)  
inkl.

Skole/servicereiser

## Kostnader

Bussproduksjon  
Materiell/km/time  
r/kvalitet/leiekostnader

Administrasjon

NSB-inntektsdeling

Kostnader ved  
alternativ  
transport/omkjøring  
ved avvik

Alternativ  
transport

## Inntekter

Billettinntekter

Tilskudd

Kontraktstestet  
honorar fra Ruter

## Måloppnåelse

Fornøyde kunder

Flere betalende  
kunder

# Ny situasjon?

## Partnere

Ruter

Bussoperatører

Eierne



Konsentra #

## Kjerneaktiviteter

Innkjøp

Billettkontroll  
Markedskommunikasjon

Ruteinformasjon

Tilbudsutvikling

Delta i  
piloteringsprosjekter  
(transporten)

## Ressurser

Billettsystem

Reisedata

Reiseinformasjon

Ruteplanlegger

Fører

Transportmidler

Anlegg

teknologi /  
infrastruktur

## Verdiforslag

Gi en tids- og  
kostnadseffektiv  
reise

Relevant  
informasjon/  
avviksinformasjon

Utvikling av  
området

Transport fra A til B

Forutsigbart tilbud

Trygghet/komfort  
om bord  
Et miljøvennlig  
alternativ

## Kunderelasjon

Personlig  
kundeservice

Selvbetjening

Personlig  
kundeservice  
ombord

## Kanaler

RuterReise/Billett/ru  
ter.no

Salg/Servicepunkt

SoMe

Transportmidlene

Fører

Nettverksfrekvens

Fleksibel frekvens

Øvrig mobilitet

## Kundesegment

Kunder  
(fast/fleksibel)  
inkl.

Skole/servicereiser

## Kostnader

Bussproduksjon  
Materiell/km/time  
r/kvalitet/leiekostn  
ader

NSB-inntektsdeling

Kostnader ved  
alternativ  
transport/omkjøring  
ved avvik

Administrasjon

## Inntekter

Billettinntekter

Tilskudd

Kontraktstfestet  
honorar fra Ruter

## Måloppnåelse

Fornøyde kunder

Flere betalende  
kunder

Effektiv  
produksjon

# Implementeringsscenarier i kommende anbud



## Pilot

Ny forretningsmodell gjennomføres som pilot i et avgrenset del-område av en anbudskonkurranse



## Delvis

Ny forretningsmodell etableres delvis i et større område av en anbudskonkurranse



## Total

Ny forretningsmodell etableres fullt ut i ny anbudskonkurranse

Endringer som innebærer stor risiko og usikkerhet anbefales å starte med en pilot.

Endringer med moderat risiko og usikkerhet kan implementeres delvis.

Endringer med liten risiko og usikkerhet kan implementeres fullt ut, samt endringer som er testet i piloter først.

