



REFERAT MOBILITETS- OG MARKEDSKOMITEEN 25.09.2019

Medlemmer: Kari Steinsland fra Skyss, Kjersti D. Nordgård fra Brakar, Lars Sigurd Eide fra Troms fylkestrafikk, Hanne Nettum Brevik fra Entur (på skype - ikke sak 22 og 23), Elisabeth Tostensen fra Kolumbus, Grethe Opsal fra ATB, Marte Nes fra Ruter

Sekretariat: Olov Grøtting, Kollektivtrafikkforeningen
Reidun Eckhoff, Kollektivtrafikkforeningen på skype

19/19 Referat fra møtet 29.05.2019

Vedtak: Referatet ble godkjent.

20/19 Mobilitet rundt om i landet

Presentasjoner:

ATB

Gjennomført den største omlegging noensinne i Trondheim

Må kutte 50 mill kr utenom selve Trondheim

- må jobbe på nye måter framover

AMP

- nytt billettsystem er del av AMP
- bygge mobilitetsplattform på toppen

Sykkelsafe (se safebikely.com)

- låsbare sykkelstapler som testes ulike steder og som går inn i periodebillett
- må finne ut av ny prismodell ut fra hvordan folk tar det i bruk

Elsparkesykler

- ønsker å samarbeide med seriøse operatører

Autonom buss

- deltar i en liten del av et prøveprosjekt

HjemJobbHjem

- Prøveprosjekt ifm miljøpakken

Se presentasjon.



KOLUMBUS:

Autonom buss

- var tidlig ute med testing.
- Avventer nå at teknologien utvikler seg før de går videre

Takstsamarbeid med Jernbanedirektoratet

Elektrisk hurtigbåt

Leasingsykler

- Kolumbus har inngått avtale med leverandør
- Tilbyr bare gjennom bedrifter der leverandør har direkte dialog med bedrift

El-sparkesykler vil komme inn i app

Mobilitetsarbeidet har en kompleks organisering

- med finansiering via bymiljøpakken
- organisatorisk inn under Kolumbus
- Mange kommuner kan ikke delta i arbeidet da de ikke er med i bymiljøpakken
- Mye skjer og mange forslag til prosjekter kommer.
- Bygget nettverk på arenaer de ikke tidligere har gjort.
- Det som er viktig: SAMARBEID, SAMARBEID OG NETTVERK.
- Viktig å komme inn i arbeidet med utbygging av nye bydeler tidlig.

Se presentasjon.

RUTER:

Administrative kontaktmøter – ønske om å vite om all testing som Ruter holder på med.

Prøver å lage tjenester som er:

- Attraktive for kundene
- Økonomisk bærekraftige
- Gjennomførbare

Skal bygge opp under målene – bærekraftig bevegelsesfrihet.

Faser i utviklingen av nye tjenester. Piloter går inn i en verktøykasse.

Lytte, lære, teste og feile, fort.

Konsepter som testes ut:

- Selvkjøring – ikke selve teknologien, men kundenes reaksjoner.
 - Trygghet, når kan jeg få min egen?
 - og når begynner det å gå fortere.
- Mikromobilitet



- Bysykkel
 - Elsparkesykkel
- Mobilitetspunkt på Filipstad
 - SVV og Bymiljøetaten
- Aktivitetstransport
- Aldersvennlig transport
 - App eller telefon – overraskende mange bruker app
- Idrettstransport
 - Bruker Sauda-teknologien.
 - Til og fra Idrettsanlegg på ettermiddag
- Sømløs personlig tjeneste
- Leve uten bil
- Ruter S
- Nye lehus
- Landemerker
- Batteridrevet sanntid.

Se presentasjon.

Brakar:

Prosjekt på samkjøring i sommer – Mobinextprosjektet som Innovasjon Norge finanserer – og som Samme vei gjennomfører

- Stopper alle skolebusser om sommeren, og da er det lite kollektivt igjen
- Det er gjennomført like mange samkjøringstilbud som bestillingstransport i perioden
- De fleste turene kom siste uka når folk begynte å jobbe igjen
- Mange som deltar i dette prosjektet
- Skal gjennomføres en rekke piloter framover – i en rekke forskjellige miljøer for å få erfaring.

FELLES:

Spørsmål om universell utforming til nasjonalt stoppestedsregister:

- Holdeplasser må melde inn
- Det som lå inne fra før ligger der



Digital tjenesteutvikling

Ny betalingsmodell, Mathias Molden, Kolumbus

Vi trenger nye modeller for rabatt.

- Dersom du velger å sykle 3 dager i uka, blir de turene du tar svært dyre med kollektivt og det motiverer deg heller til å ta bilen.
- Det var høy transaksjonskostnad for å kjøpe billett i gamle dager. Derfor var det grunn til å ta høyere pris pr. billett. Med dagens apper er det ikke dyrere å selge mange enn en billett.
- Gratis kollektivtrafikk er ikke så smart. Når man har kjøpt en periodebillett er kollektivtrafikk gratis. Med å pushe månedskort på folk så får vi uønskede virkninger. Folk går mindre
- Kundens marginalkostnad må være i nærheten av marginalkostnaden for selskapets produksjonskostnad.
- Man får med dagens sonestruktur veldig rare utslag – kan koste:
 - kr. 37 på litt lengre reiser innenfor samme sone
 - kr. 67 på en kort reise over en grense mellom to soner.
- Betalingsmodell bør
 - Sikre inntekter
 - Oppleves rettferdig
- Laget en søknad om et prosjekt sammen med TØI og Ruter/Akershus fylkeskommune.

Digital tjenesteutvikling:

Olov presenterte Veikart for digital tjenesteutvikling versjon 1.0. Presiserer at det er et svært tidlig dokument.

Innspill:

Vi bør etablere en gruppe for bestillingstransport snarest.

Det haster å få på plass dette for flere av medlemmene.

Bestillingstransport:

- også flatedekningsfunksjon
- også for spesialtransport.

Må få på plass ting i forhold til spesialtransport skoleskyss.

Kommer dette i berøring med drosjelovgivningsarbeidet også?



Reidun orienterte om innovasjonsarbeidet. Se presentasjon.

Diskusjon og innspill:

- Det er vanskelig å få fram innovasjon når man ønsker det. Innovasjon oppstår plutselig.
- Hvordan skal vi ta tak i det? Det kan også handle om ressurser.
- Oppslagstavle kan være en ide – når et selskap er moden for å begynne å jobbe med innovative ideer så har vi en oversikt over hva som finnes – og er tenkt på.
- Nettside – ønsker et sted på nettsida der man kan melde inn gode ideer.
- Kreativitet er noe som oppstår.
- Litt skeptisk til at det som tas dette videre – er kun det som er veldig lavthengende.
- De litt mer høythengende fruktene bør diskuteres på ledernivå for å tas videre dersom det passer.
- Viktig å ha fokus på dette, og det er nyttig arbeid der flere må involveres.
- Melde inn i ledergruppene på de forskjellige stedene.
- De lavthengende fruktene kommer først.
- Man må styrke kompetansen og dytte på hverandre.
- Man kan få en god ide på et møte - men å gå videre det er vanskelig.
- Styret må også ta dette videre og se om de kan se om det er noe spesielt som skal løftes inn mot departement osv.
- Noe med disruptiv teknologi osv. som kan tenke seg at vi må ta videre.
- Vi må forsøke å finne gamechangere. Ikke bare springe fortere.
- Må ikke gå glipp av gamechangerne – som f.eks. at det nå kommer folk fra hele verden hit til Nordic Edge for å se hva man har fundert på i gutte/jenterommene.
- Det er en utfordring med ressursene – vi har ikke tid til alt.
- Oppslagstavle – delingsside.
 - Løfte det på ledernivå slik at de vet at det ligger der.
 - Alle vil dele – viktig at vi ikke sitter på hver vår tue.
- Innovasjon kan være mye - kanskje ulike behov.
 - Slike typer møter som dette er viktig – og vi samhandler veldig mye som vi gjør.
 - Stor grad av deling.



- Usikker på at delingssiden vil bli brukt nok – ikke alle delingstankene kan legges inn.
- Kanskje en slik side har en viktig funksjon til å begynne med.

Komiteen har følgende innspill til Innovasjonsarbeidet om:

- *Arbeidsprosessen*
Oppslagstavle, delingsside.
- *Innovasjonsgruppas rolle og om innovasjonsgruppa bør vurdere Challenge-forslag.*

Forsøke å avdekke gamechangere og løfte inn på ledernivå. Bruke Strategisk utviklingsforum og styret.

- *Forslag til løsninger på hvordan vi kan ta Innovasjons-forslag videre, teste ut og følge opp.*

Løfte ideer inn på ledernivå, og høre deres vurderinger. Er det noe de ønsker å løfte sammen? Kan være lettere å få finansiering.

Da man begynte tanken på mobilitetsselskap så startet man også uten midler. Man kan begynne å jobbe for å få ideer til, og etter hvert får man med seg flere aktører.

Vi må forankre arbeidet inn i strategi- og utviklingsforum.

- *Gjøre innovasjonsarbeidet kjent. Etterspørre innovasjonsforslag*

Hvem er målgruppen? Internt blant medlemmene.

Lage en side der vi etterspør ideer og presenterer ideer.

Siden lages som ikke søkbar, men ligger likevel ute som en del av nettsiden vår.

Synliggjøre hvem som jobber med hva.

Mobilitetspakken

Innspill:

Målgruppen er egne medlemmer.

Mobilitetsprosjekter – viktigste er å vite om det er en pilot eller om det er et pågående prosjekt.

Hvordan kommunisere det? Det enkleste er å legge ut prosjekter uten å kategorisere dem.



Vi legger ut:

- Navn på prosjekt. En setning om hva det inneholder og en lenke eller powerpoint.

Hvordan får vi inn denne informasjonen?

Reidun «annonserer» på workplace og ber om innspill. Hvem vil være best i klassen? Ha flest mobilitetsprosjekter.

Noe vil være prosjekter som er basert på innovasjon, og noe vil bare være å gjøre ting enklere.

Vi kan vurdere når det er kommet 10-20 prosjekter om siden fungerer som vi har tenkt.

24/19

Jernbanereformen og samspillet med regionene

Presentasjon fra Kolumbus:

Hadde avtale med NSB/VY – har forhandlet fram ny avtale nå.

Fokus er å gjøre det enkelt for kunden med samme takster på tog og buss.

Ny avtale bygger på den gamle avtalen.

Kolumbus må betale pr. passasjer, utgangspunkt i gjennomsnittsreiselengde.

Det er automatisk passasjertelling som ligger til grunn, og en årlig spørreundersøkelse i oktober som er grunnlaget for prisen de betaler.

Inngikk avtale først med Jbdir.

I anbudsprosessen på jernbanepakke sør fikk de besøk av alle aktørene som ga pris. GoAhead vant som kjent.

Togene blir omprofilert med Kolumbus -profil.

- Gjelder lokaltogene på Jærbanen der de har takstsamarbeid
- Gjelder ikke på regiontoget som går til Oslo.

Etter ny avtale må man betale ekstra hvis man skal ta regiontoget til Sandnes. Hvis du tar toget til MOI – så kan du reise med regiontog uten å betale ekstra, for det går ikke lokaltog dit.

Det skal bli interoperabelt med Entur sine billettekniske løsninger – da vil de kunne selge Kolumbus sine billetter.

Etter oppstart vil billetter kunne kjøpes hos Kolumbus, GoAhead eller Entur.

Kolumbus får alle billettinntektene for lokalbillettene, og må betale pr. reisende.

Utfordringer:



- Hvem er ansvarlig for kundene?
- Hvem skal betale for kundehevninger – det står Kolumbus på togene?
- Kolumbus er vant til å kjøpe inn kollektivtjenester – enklere hvis det hadde vært en bruttoavtale
- Branding er Kolumbus – men mer uklart hva gjelder kundeservice.
- GoAhead har ikke kundesenter. Entur har sitt på Lillehammer – som GoAhead skal bruke.
- Kolumbus ønsker å være rett mot kunden – men ser at det kan bli utfordrende.
- Billettmaskinen fra Entur – vertene fra GoAhead
- Sømløshet blir det viktigste

SJ og ATB:

- ATB får de som partner.
- Nettokontrakt også her.
- Til å begynne med i kontrakten med SJ kan det være for liten kapasitet på toget. ATB må da muligens kjøre buss parallelt – med intern konkurranse.
- Avtaleformularet er der – uavhengig av hvem som vant.

25/19

Diskusjoner og orienteringer

- Kollektivkonferansen
 - Programmet er i ferd med å bli spisset. Det blir en bra konferanse.
 - Viktig med godt oppmøte fra medlemmene.
 - Når skal vi endre navn til mobilitetskonferansen?
- Regionreformen
 - Satses veldig på kollektiv, spesielt i ord.
 - Blir spennende med budsjettforslag i disse dager.
 - Viken – er mye uavklart.
 - Drammen – belønningsmidler fram til sommeren.
 - Vestland – utfordrende – skal spares. El-ferge utfordrende.
 - Troms og Finnmark skal jobbe med kollektivsammenslåing.



26/19

Eventuelt

- **Piktogrammer.**

Bør gå videre med dette. Lars Sigurd melder seg på der.

- **MVA – full sats.**

Hva blir virkningen av full sats. Er det med skoleskyss eller ikke. Vi avklarer om det er med skoleskyss og sender ut forespørsel.

Stavanger, 25. september 2019

Olov Grøtting