



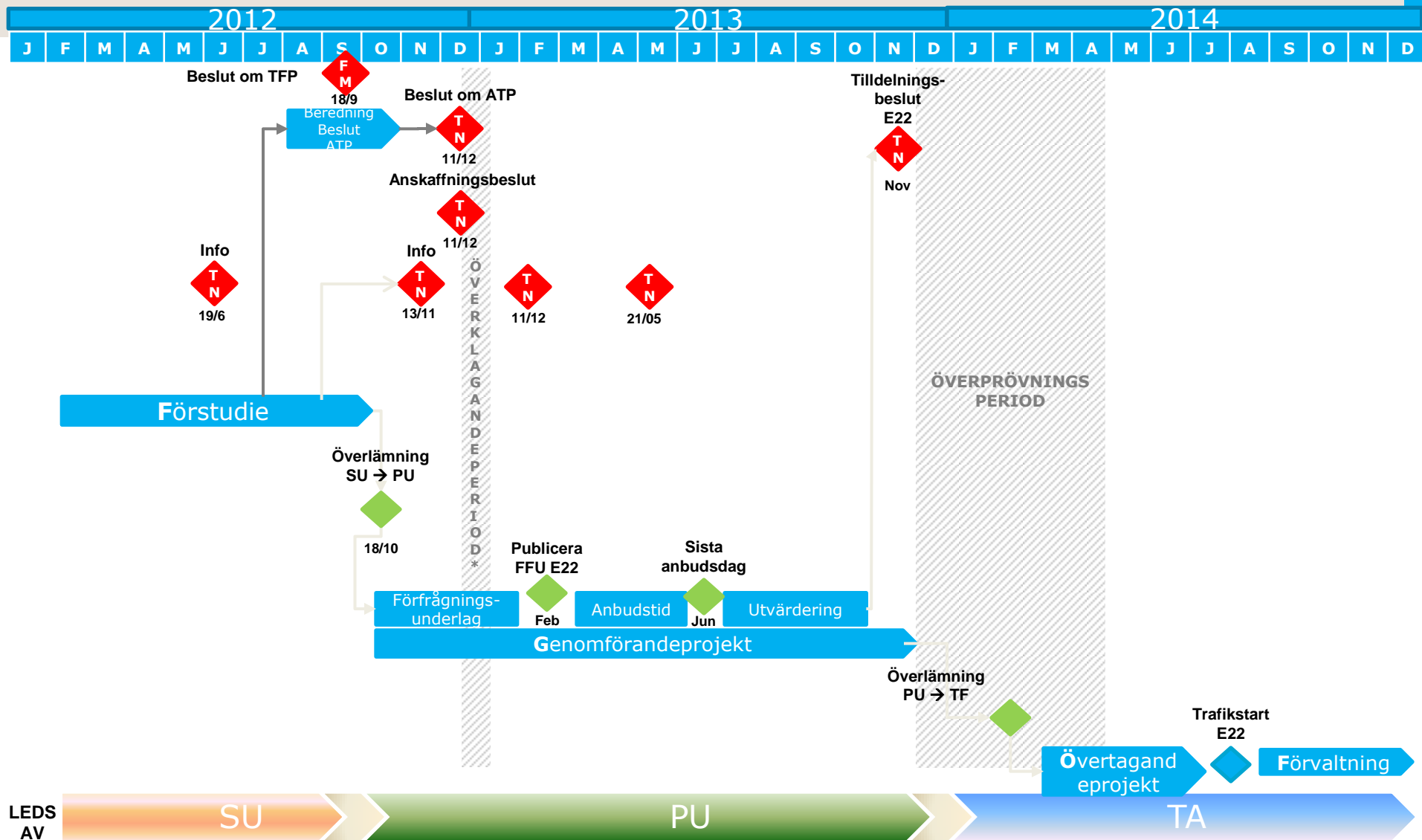
Trafikupphandling E22 **Busstrafik innerstaden och Lidingö**

SLL Trafikförvaltning
Christian Johansson
Iveta Jirgensone

Fakta om E22



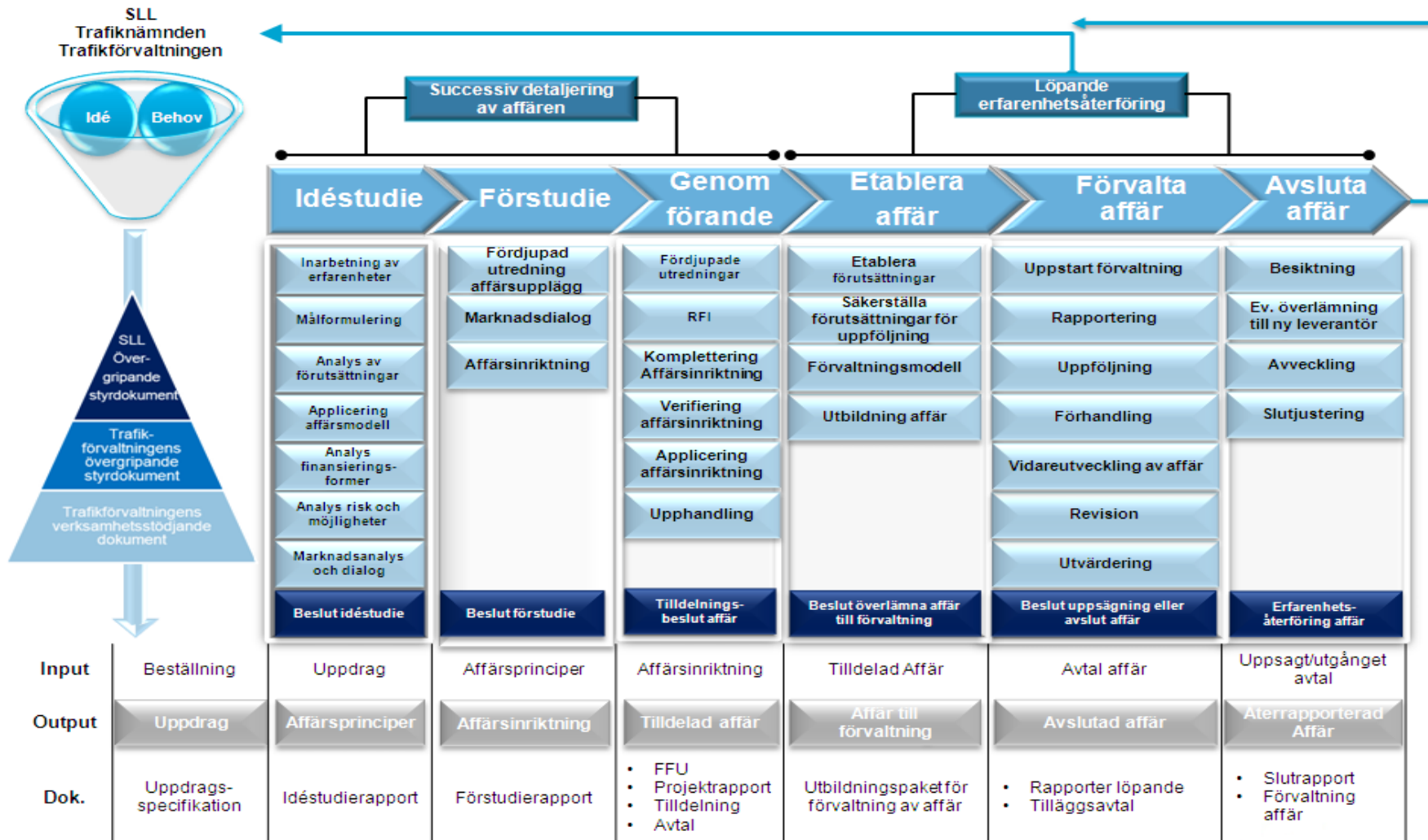
- Ca 100 miljoner påstigande per år (ca 90 miljoner - år 2012)
- Linje 4 har i snitt 66 500 påstigande per vardag, lika många resenärer som SJ
- Resandet med buss i Innerstaden utgör 1/4 av all busstrafik i länet
- Avtalsvärde ca 1 miljard kronor per år
- Mellan 300-350 bussar



FM = Landstingsfullmäktige
TN = Trafiknämnden

TFP = Trafikförsörjningsprogram
ATP = Allmän trafikplikt

Affärsprocessen

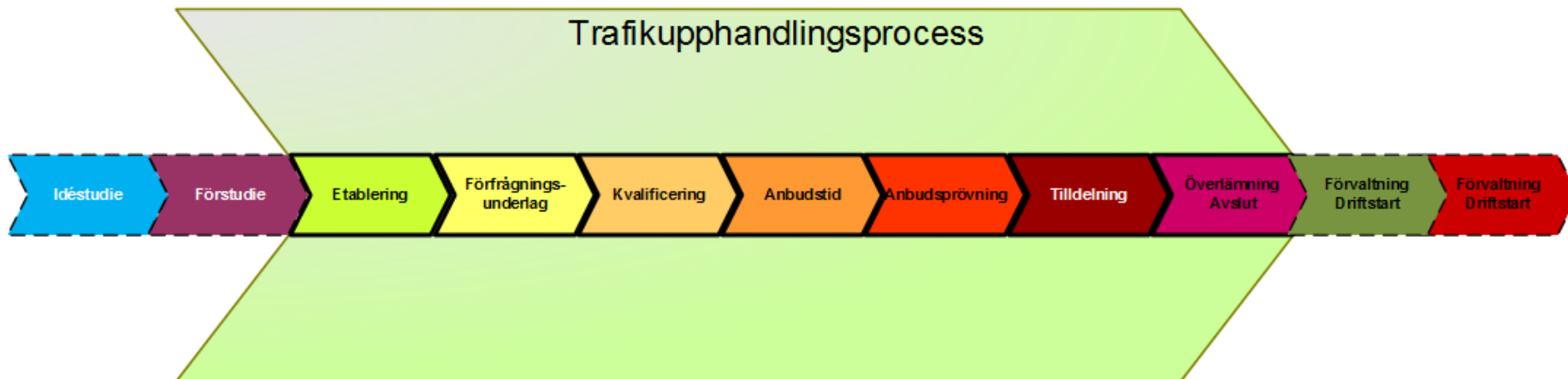


E22 affärsinriktning - sammanfattning

Parameter	Lösning
Mål	<p>Avtalet ska bidra till:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ ökat resande (ökad marknadsandel kollektivtrafiken)▪ ökad kostnadseffektivitet
Ansvarsfördelning	<p>Trafikutövaren (TU) har:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ funktionsinriktat helhetsansvar▪ utökade frihetsgrader bl.a. trafik inkl. trafikplanering, fordonsval och lokal marknadsföring, samråd med kommuner mm <p>TF:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ tillhandahåller strategisk viktig infrastruktur och utrustning▪ följer upp avtalet
Ersättningsmodell	<ul style="list-style-type: none">▪ Rörlig ersättning - per verifierad betalande påstigande (VBP)▪ Fast ersättning (inledningsvis 50/50)
Avtalstid	Initial avtalstid 8 år, möjlig förlängning 4 år
Omfattning	Busstrafik innerstaden och Lidingö

Trafikupphandlingsprocess

- Upphandlingen drivs i projektform och innefattar sju delprocesser:
 - Etablering
 - Framtagande av förfrågningsunderlag
 - Kvalificering av anbudstressenter
 - Anbudstid
 - Anbudsprövning
 - Tilldelning
 - Överlämning och tilldelning
- Dialog med trafikentreprenörer – anbudstressenter – anbudsgivare i varje delprocess



Dialog med trafikentreprenörer – anbudsintressenter - anbudsgivare

- Framtagande av förfrågningsunderlag
 - Möte med anbudsintressenter i syfte att identifiera kostadsdrivande och konkurrensbegränsande faktorer
- Anbudstid
 - Möte med anbudsintressenter i syfte att identifiera behov av eventuella förtydliganden och kostnadsdrivande faktorer
- Anbudsprövning
 - Anbudspresentationer i syfte att underlätta anbudsprövning
 - Anbudsgenomgångar i syfte att genomföra en bra anbudsprövning
 - Förhandlingar i syfte att ingå den bästa möjliga affären inom angivna ramar
- Tilldelning
 - Information till anbudsgivare både skriftlig och muntlig
- Avslut och överlämning
 - Återkopplingsmöte med samtliga anbudsintressenter och anbudsgivare i syfte att göra bättre upphandlingar och få bättre anbud

Förhandlingsområde, några exempel

- **Krav (kostnadsdrivande)**
 - Ståplatsutnyttjande
 - Biogasbussar
 - Medelålder bussar
- **Kommersiella villkor**
 - Ersättningsmodell
 - Vite (bl.a. vitestak, extrema vädersituationer)
 - Förlängning av avtal
- **Ansvars- och riskfördelning**
 - Förändringar under avtalsperioden och dess hantering
 - Ansvarsgränssnitt Access och visering

Utmaningar

- Likabehandling och icke diskriminering
- Tid
- Förmåga att ta in

Vinster

- Bättre relation med markanden
- Ökat möjlighet att göra bättre affärer