



Busz tendereztetés Movia Public Transport



Søren Englund, Contract Manager

E-mail: SEL@moviatrafik.dk

Dok.nr. 2261305

2011.12.15 / Budapest



Movia Public Transport

A pénzügyi osztály 2010-es adatai

- 300 alkalmazott
- 600 millió € forgalom 4,5 Mrd. dán korona
- 218 millió utas
- 570 busz útvonal
- 1,300 üzemelő busz
- Flex transport (iránytaxik)
- 18 buszüzemeltetési társaság
- 9 helyi érdekű vasút

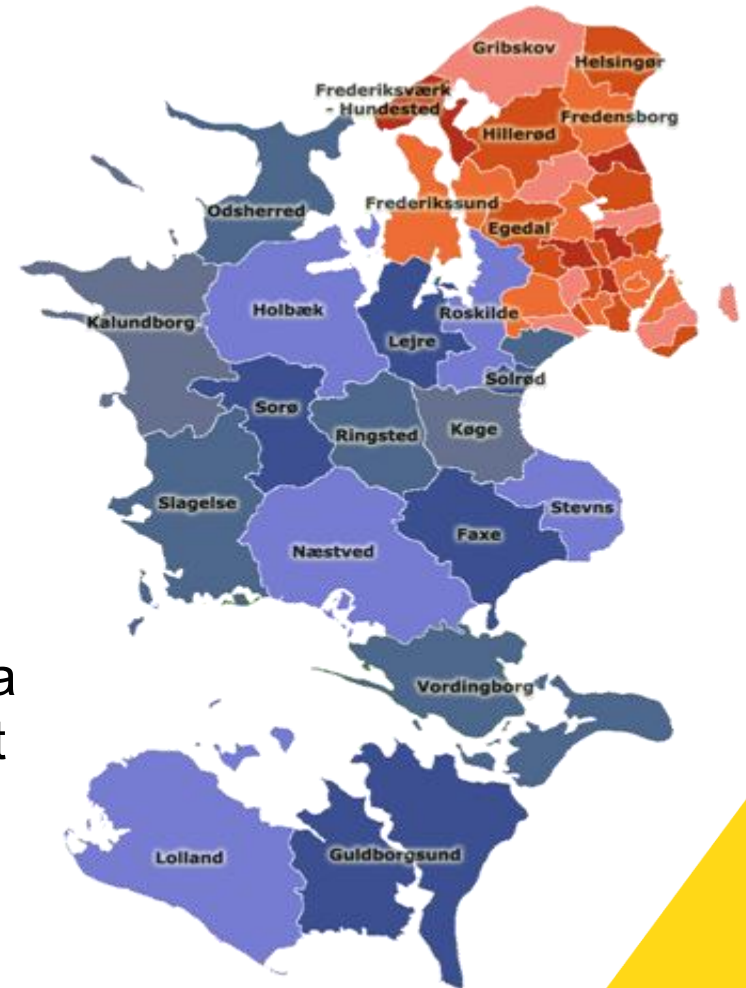
A Movia által lefedett terület

- 45 agglomerációs település:

Megrendelik és fizetik a helyi buszközlekedést

- 2 régió:

Megrendelik és fizetik a helyi és a régiós busz- és vasútközlekedést



Feladatok megosztása

Üzemeltető

Buszvezetők és beosztás

Buszok

Garázsok

Magas szolgáltatási minőség

Movia

Paraméterkönyv, menetrend

Marketing és értékesítés

Jegyárak

Együttműködés más közlekedési társaságokkal (buszmegállók, infrastruktúra)

Összehangolás a vonat- és metróhálózattal

Minőségbiztosítás



Közbeszerzési stratégia

”Garantáljuk, hogy a Movia által megbízott cégek a leghatékonyabb és a legvonzóbb termékeket biztosítják ügyfeleink (az utasok) számára”

- Fókuszban a környezet
- Fókuszban az ügyfél – az utas:
 - Vonzó és kényelmes buszok
 - Könnyű hozzáférés
 - Megbízhatóság – időben
 - Szolgáltatásközpontúság
 - Ügyfél – fókuszban az ügyfél
 - Biztonságos közlekedés
 - Szolgáltatásközpontú buszvezetők és középvezetők
- Fókuszban a tulajdonos
 - Szolgáltatásszervezés – biztosítani a lehető legjobb döntések megszületését
- Fókuszban a hatékonyság – (elégedett tulajdonos)
 - A lehető leggazdaságosabb beszerzések
 - Biztosítani a versenyt a piacon
- Fókuszban a kompetencia
 - Biztosítani, hogy releváns kompetenciák állnak a szerződéses osztály rendelkezésére
- Fókuszban a magasabb színvonal
 - A Movia és az üzemeltetők közti minél hatékonyabb feladatmegosztás

Szerződési rendszer

- Beszerzések az EU-s szabályoknak megfelelően
- Bruttó költségeken felül ösztönzők
- Tárgyalásos pályázatkiírás
- Bírálati szempontok:
 - Ár, 40%
 - Szolgáltatás minősége, 35%
 - Környezetvédelem, 15%
 - Busz felszereltség, 10%
- 6 éves szerződés + 2+2+2 év opció
- Ösztönző rendszer a szolgáltatási színvonal növelése érdekében



Viszonylatok pályáztatása

A Movia leírja az elvárt teljesítést

- Megadja az egyes buszok egyes vonalakon töltendő idejét
- Buszok száma (kapacitás/méret is)
 - Többnyire egyszerre több viszonylat tendereztetése
- Busz dizájn
- Buszvezetők tudásával kapcsolatos elvárások
- Minőségbiztosítási normák
- Ügyfél-elégedettség és megbízhatóság minimum szintje
- Környezetvédelmi követelmények: Maximum kibocsátások
- Alkalmazottak fizetése összhangban kell legyen a hatályos Munka Törvénykönyvével

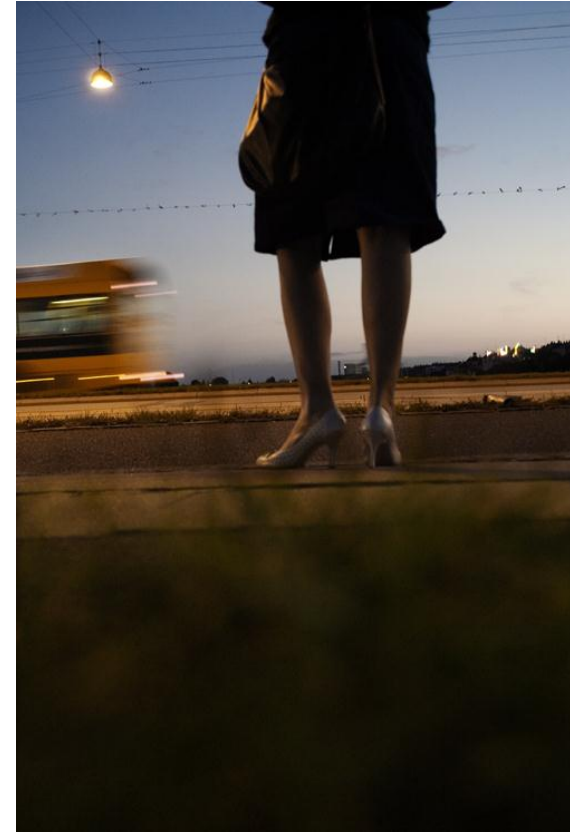
Ösztönző rendszer

Az 1990-es évek óta alkalmazzuk

- Minőségbiztosítás – Utaselégedettség
- Megbízhatóság
- Megszegése esetén szankciók
- From 2012: Utasösztönzés kiválasztott járatokon

Ösztönzés hatékony

- szerződések értékelésekor
- szerződéses időszakban - bonus/malus
- szerződés hosszának kialakításakor



Tendereztetés 1990 óta

- 1990 előtt a buszok 80%-a a HT, a helyi közlekedési vállalat által voltak működtetve
- 1990: 5 éven belül 45%-ot versenyeztetésre kellett bocsájtani
- 1999: A buszoknak már 100%-át tendereztetni kellett

A kiszervezés következményei

- Változó munkaadók a munkavállalók számára
- Kevesebb rugalmasság – a szerződéseket be kell tartani
- Több döntéshozó
- Hibáztatni lehet a másik felet



Következtetések

- A tendereztetés alacsonyabb költségeket és magasabb minőséget eredményezett
- A kiszolgálás sokkal hatékonyabbá vált
- Az ösztönző rendszer hatékony – az üzemeltetők rákényszerülnek a minőségi szolgáltatásra

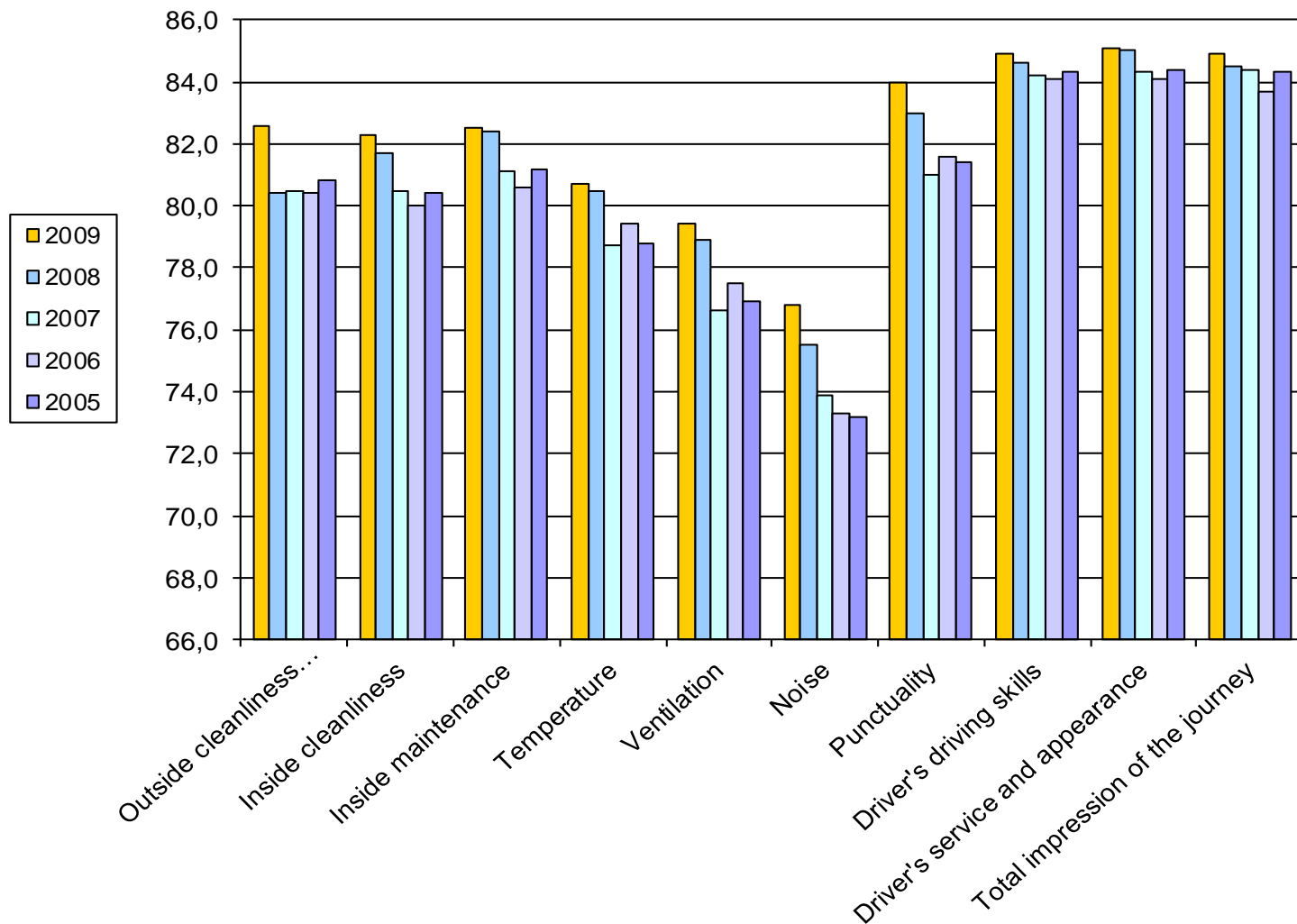
A Movia piaci részesedései

Özemeltető	Koppenhágai régió	Dél-Zealand és szigetek	Nyugat-Zealand	Összesen	% (2012 április)
ARRIVA Skandinavien A/S	1.668.339	104.457	138.067,06	1.910.863	43,38
City-Trafik A/S	570.286		46.600	616.886	14,01
DitoBus A/S		88.830	255.410	344.239	7,82
Nobina A/S	211.922	81.130		293.052	6,65
Netbus A/S	242.831			242.831	5,51
De Blaa Omnibusser	227.819			227.819	5,17
De Hvide Busser	177.752			177.752	4,04
Fjord-bus A/S	160.810			160.810	3,65
Handicap Befordring A/S	135.459			135.459	3,08
Anchersens Rute ApS	133.106			133.106	3,02
Kruse A/S	1.081	44.993	3.350	49.424	1,12
Skørringe Turistbusser		41.514		41.514	0,94
Bent Thykjærs Turistbusser			30.219	30.219	0,69
Ørsløv		22.633		22.633	0,51
Torbens Rute-og turistbusser			16.479	16.479	0,37
Sven Enevoldsen			1.665	1.665	0,04
Összesen	3.529.405	383.556	491.790	4.404.751	100

Ügyfél elégedettség

Index figures (80=elégedett ügyfél; 100=nagyon elégedett ügyfél)

Az értékek az ügyfelek fontossági sorrendjében láthatók



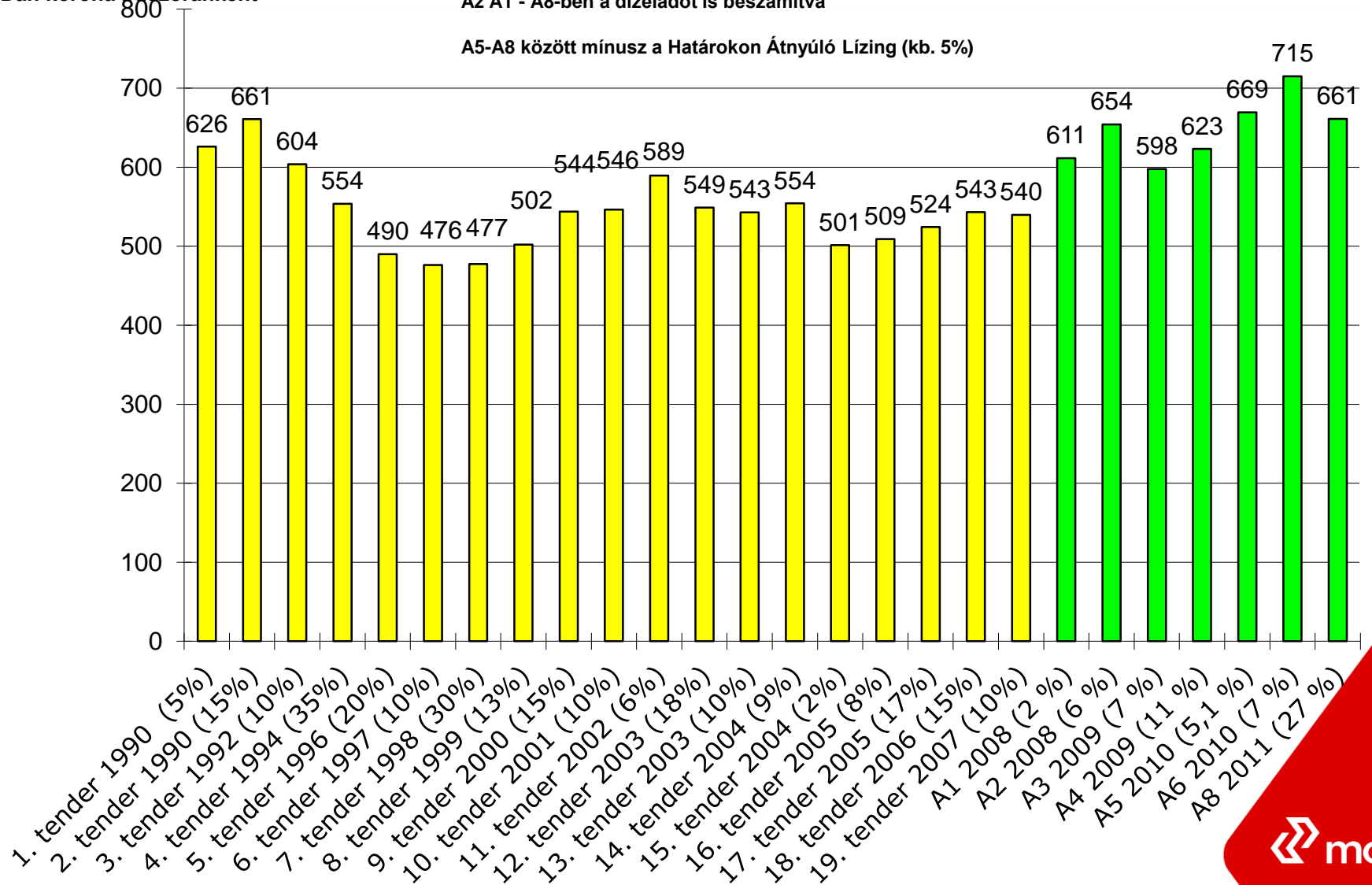
Szerződéses árak alakulása

Szerződéses árak alakulása 1990 óta
(Új óraelszámolás került kialakításra az A1 után)

2010 októberi árszint
Az A1 - A8-ben a dízeladót is beszámítva

A5-A8 között mínusz a Határokon Átnyúló Lízings (kb. 5%)

Dán korona buszóránként



Stratégiai döntések új területek versenyeztetése esetén

- Viszonylatonkénti vagy területi tenderek?
 - A területekre vonatkozó tenderek megfelelőbbek az ösztönzők érvényesítéséhez (ha a viszonylatokat nem vágjuk ketté).
- Garázsok: kiszervezni, vagy ne?
 - A szolgáltatói tulajdonban levő garázsok csökkentik a versenyt.
 - A hatóságok által birtokolt garázsok csökkentik a szolgáltató felelősségét és mozgásterét
- Minőségi elvárások
 - Mi fontos: ügyfél-elégedettség, járművek karbantartása, megbízhatóság, vagy?
- Ösztönzők: direkt, vagy indirekt
 - Az ösztönzők az utasszámhoz vagy a szolgáltatás minőségéhez igazodjanak
 - Az ideális megoldás a direkt ösztönzők használata lenne, de ez a valóságban nem mindig lehetséges
- Piacfejlesztés és karbantartás
 - Lássuk át piacot
 - Fejlesszünk a jövő piacaira
 - Építsük ki kompetenciánkat