Kolumbus

Oppsummeringsnotat

Tema:	Dialogkonferanse om etablering av en bilflåte som en del av Kolumbus sitt mobilitetstilbud
Dato:	02.12.2020
Sted:	Digitalt møte via Teams
Arrangører:	Linn Falch, prosjektkoordinator mobilitet Espen Strand Henriksen, mobilitetsutvikler Stig Bang Andersen, Nasjonalt program for leverandørutvikling Tia Caroline Aksnes, seniorrådgiver Inventura Christina Røvær, konsulent Inventura
Deltakere:	Se vedlagt deltakerliste

1 Agenda

1. Velkommen til dialogkonferanse!
2. Innlegg v. Kolumbus
3. Innlegg v. Nasjonalt senter for leverandørutvikling
4. Innlegg fra enkelte påmeldte aktører
5. Spørsmål og svar
6. Avrunding

2 Oppsummering av konferansen

2.1 Innlegg v. Kolumbus

Se vedlagt presentasjon.

2.2 Innlegg v. Nasjonalt senter for leverandørutvikling

Se vedlagt presentasjon.

2.3 Innlegg fra enkelte påmeldte aktører

Se vedlagt presentasjon.

2.4 Spørsmål og svar

Innledende samtale mellom ordstyrer Stig og Kolumbus

Spørsmål: Hva var bakgrunnen for at dere gikk i gang med et bil som tjeneste-prosjekt, hvor kom ideen fra?

Svar: Vi har holdt på med prosjektet ganske lenge, og mange tanker har endret seg underveis. Vi har stilt oss selv spørsmålet «hva skal Kolumbus sin rolle være»? Rogaland er et fylke hvor mange er glade i bilen sin, og det er vanskelig å true bilen i denne regionen. Kolumbus kan være med å sørge for et nødvendig volum innenfor bildeling for at innbyggerne i regionen kan parkere privatbilen sin.

Kolumbus har et mandat som skaper forventninger og muligheter, og som gir oss mulighet til å snakke med mange aktører. Vi har fått en posisjon i regionen, gjennom eksempelvis HjemJobbHjem, som gjør at mobilitet henger sammen med Kolumbus etter hvert. Mobilitetsspørsmålet reiser viktige utfordringer, som vi [Kolumbus] er avhengig av andre

for å kunne løse.

Spørsmål: Var det noe nytt for dere som kom opp i innleggene under konferansen?

Svar: Innleggene tegner et bilde som er gjenkjennelig. Vi legger imidlertid merke til at mange påpeker parkeringsplasser som en viktig faktor for å lykkes. Der er vi [Kolumbus] avhengige av kommunene og andre arealeiere for å lykkes.

Spørsmål fra tilhørerne

Spørsmål: Er det tenkt på god tilgang på parkeringsplasser for delingsbiler med hurtiglading?

Svar: Parkeringsplasser generelt er noe vi har hatt kontakt med kommuner og utbyggere om, men vi har ikke kommet så langt og detaljert i planleggingen enda. Det er flere som ønsker å legge til rette for ladeinfrastruktur, og så vil det være mer på detaljnivå når vi snakker om hurtigladere spesifikt. Dette vil vi gjerne snakke mer med markedet om. Vi definerer dette som en kritisk suksessfaktor, som vi må finne ut av hvordan vi skal løse.

Spørsmål: Hva tenker leverandørene om branding?

Svar: Dette har vi ikke konkludert på enda, og noe vi gjerne ønsker innspill til. Det viktigste er å kommunisere at bilene er en del av et nettverk og en større sammenheng, både fysisk og digitalt.

Spørsmål: Finnes det mange fysiske mobilitetspunkt i regionen i dag?

Svar: Ja, det finnes i større eller mindre grad. Knutepunktene er ofte mobilitetspunkt, men det varierer hva som inngår av mobilitet på disse knutepunktene. I tillegg er det ulike løsninger i ulike kommuner. Hvis man tenker på slike nye, moderne mobilitetspunkt er det ikke mye av dette i kommunen i dag, men det er planlagt pilotering på dette snarlig. Her i området er det fire kommuner som ligger tett i tett, og det er ulike løsninger i de ulike kommuner. Innbyggerne beveger seg imidlertid på kryss og tvers.

Hva gjelder mobilitetspunkt i mer moderne forstand så kan Hillevåg torg nevnes. Der har vi sammen med Stavanger kommune planlagt det som i praksis har blitt et nyere og mer moderne mobilitetspunkt.

Spørsmål: For Sandnes, Stavanger, Bryne og mulig Sola, Ålgård , Nærbø og Kleppe og UiS, Sus, Forus, Sola flyplass og Risavika - hvordan kan bildedeling bli tilbud til mindre steder eller områder utenfor?

Svar: Det er viktig å starte der bildeling er lettest å få til, der det er mye biler og der der det har størst mulig sannsynlighet for å lykkes, før det eventuelt utvides til andre strøk. Byvekstavtalene gir oss mandat og støtte til å se på muligheter for bildeling på Nord-Jæren. I tillegg kan det være at eventuell ytterligere offentlig støtte kan forløse konsepter utenfor dagens rammer. Per dags dato er det imidlertid ikke aktuelt å utvide prosjektet til mer grisgrendte strøk.

Spørsmål: Hva er visjonen for Kolumbus' prosjekt? Hvordan ser bildelingsmarkedet i regionen ut om fem år hvis prosjektet lykkes?

Svar: Den overordnede visjonen er å gjøre Rogaland til et bedre sted å leve og bo. Hva gjelder bildeling er det ønskelig at vi [Kolumbus], sammen med bildelingsaktørene her, vil ha et nettverk som fungerer på en måte som kan minne om måten bysyklene i Bergen, Oslo og Stavanger er bygget opp på. Dette er noe av det vi har lyst til å snakke med aktørene om. Det å nå ut der folk bor er viktig, mener vi.

Spørsmål: Endret dere på piloten dere har i Innovasjonsparken med HYRE mtp covid-19? I så fall, hvordan da og hva fokuserte dere på?

Svar: Piloten i Innovasjonsparken hadde en god start i oktober 2019 og frem til 12. mars i år. I motsetning til andre bildelingsordninger falt bruken ganske mye, ettersom den var relatert til bruk i arbeidstiden, og dermed at brukerne

faktisk skulle være på kontoret og bruke bilen i løpet av arbeidsdagen. Vi har åpnet for at andre bedrifter i nærheten av Innovasjonsparken også kan få bruke bilene. Videre vurderer vi nå hvordan vi kan øke utlånsgraden av bilene, og planen er å åpne opp for at allmennheten kan bruke bilene. Dette var ikke planlagt, men vi må snu oss rundt i den situasjonen vi nå er i. Å åpne opp for allmennheten vil også gi mer innsikt i privatmarkedet. En utfordring er imidlertid at det ikke bor så mange mennesker der hvor bilene står.

Spørsmål: Vestfold og Telemark fylkeskommune utlyste nylig en konkurranse i forhold til billetteringsløsning. Vurderer Rogaland fylkeskommune å gjøre det samme og er Kolumbus i dialog om dette?

Svar: Kolumbus har et pilotprosjekt på trappene som vi foreløpig kaller Billett 2.0. Der er tanken at kundene skal kunne betale for antall reiser eller kilometer de har reist, og vi er i gang med å teste dette internt. Fokus er ikke lenger å kjøpe en månedsbilett, men det handler om å reise. Vi henter inspirasjon fra blant annet parkering, hvor kundene nå kun kjører inn og ut, og transaksjonen er en digital løsning. Mange kjenner sikkert til Whim fra Finland og Maas Global, hvor kunden tilbys et stort og dyrt månedsabonnement. Dette mener vi er litt passé, og at det er mer moderne å betale for faktisk bruk. Les mer om det her: https://kollektivkonferansen.no/foredragsholdere/mathias-molden/

Spørsmål: Ser Kolumbus for seg å implementere bildelingstjeneste i Kolumbus-appen?

Svar: Dette er noe vi har sett for oss, og vi må sammen med markedet finne ut hva som kan være en god løsning.

Spørsmål: Vil dere lage en egen MaaS app - eller samarbeide med Nordland?

Svar: Vi tenker ikke at vi *skal lage* en MaaS-app, men at Kolumbus *allerede har* en MaaS-app, som det kan bygges videre på. Kolumbus har buss, båt, tog og bysykkel i tilbudet sitt. Det er nesten bare CaaS (Car as a Service) som mangler, sammen med el-sparkesykler. Vi tenker altså at vi skal bygge videre på det som allerede eksisterer. Samarbeid med andre regioner er veldig lurt, men det blir avgjort av andre enn oss som avholder konferansen i dag.

Spørsmål: Har Kolumbus en plan om å bare koble Kolumbus mot flere bildelingsordninger (API administrator) vs å ha en leverandør til alle bilene i Kolumbus? Dvs flere aktører kan operere sammen.

Svar: Vi ser for oss ulike typer løsninger her. Enten kan alt samles i Kolumbus-appen, ellers kan vi ha en switch, hvor kunden hopper videre til aktørens app. Vi ser ikke for oss at vi skal velge kun én leverandør. Vi ønsker å utfordre privatbilen, og trenger derfor flere aktører som kan skalere opp bildelingsmarkedet på Nord-Jæren. Kolumbus har også en eksisterende kundebase som vil sette pris på å få flere tjenester inn i Kolumbus-appen.

Spørsmål: Flere av aktørene her presenterer "helhetlige løsninger", med bildeling, elsykler, sparkesykler. Men de mangler tog og buss (tradisjonell kollektivtransport). Hvordan tenker Kolumbus om dette?

Svar: Vi antar at det menes hvordan buss og tog kan defineres inn i andre løsninger enn Kolumbus-appen. Dette kan vi nok ikke gå veldig langt inn på i dag, da avgjørelser rundt dette hører til i andre avdelinger enn det arrangørene av denne konferansen jobber med, og ligger utenfor vårt mandat å avgjøre. Refleksjoner rundt dette er imidlertid interessante.

Spørsmål: Ønsker Kolumbus å sette administrasjon av bilpark for bildeling ut på anbud slik kjøring av buss er satt ut på anbud idag?

Svar: Kolumbus er omfattet av regelverket for offentlige anskaffelser. Det må gjennomføres en anskaffelse i henhold til regelverket, men det blir nok en litt annen konkurranseform enn med buss. Vi ønsker ikke én vinner av et tradisjonelt anbud. Vi vil forsøke å benytte en ordning hvor vi kan prekvalifisere flere aktører inn i en «pool», og deretter avholde mindre konkurranser hvor de prekvalifiserte leverandørene kan levere tilbud.

Spørsmål: Har dere tenkt på mulighetene som taxireformen åpner for?

Svar: Det virker som det ligger spennende muligheter her, men vi har ikke konkludert med noe enda. Tidligere i år hadde vi en dialogkonferanse sammen med Ruter om kombinert mobilitet, og da hadde vi noe dialog med taxinæringen. Dette er spennende, men vi har ikke tenkt på hvordan dette kan passe inn i akkurat den sammenhengen som vi diskuterer i dag.

Spørsmål: Er det dialog med lokalt næringsliv og deres parkeringsplasser, samt de eksisterende bildelingsordninger som finnes internt i bedrifter?

Svar: Vi har allerede dialog med noen grunneiere om parkeringsplasser. Hva gjelder bildelingsordninger/leasingbiler internt i bedrifter så er dette veldig interessant, og noe vi er åpne for finne ut mer om. Et spørsmål er jo om eksisterende bilflåter kan tilgjengeliggjøres i Kolumbus-appen.

Spørsmål: Kan man nå kjøpe enkeltbilletter og månedskort til Kolumbus via Entur?

Svar: Ja, det stemmer at man kan kjøpe våre billetter hos Entur. Periodebillettene kan du kjøpe i appen til Entur, mens enkeltbilletter kan du kjøpe på Enturs billettautomater og ombord. HjemJobbHjem er kun tilgjengelig i Kolumbus sin egen billettapp. Rundt 99% av Kolumbus-bilettene kjøpes via vår egen plattform.

Spørsmål: Ønsker dere å samle alle bildelingsaktørene i én digital løsning?

Svar: Vi ønsker å gjøre det lettere for folk å sette egen bil hjemme, eller at folk ikke kjøper seg bil i det hele tatt. Nøyaktig hvordan dette skal gjennomføres er det vi ønsker dialog med markedet om. Vi tror at det kan være lurt med samspill her, og at Kolumbus kan opptre som koordinator og aggregator.

Dialogkonferanse om etablering av bilflåte som en del av Kolumbus sitt mobilitetstilbud, 02.12.20

Deltakerliste

Informasjonen i deltakerlisten er oppgitt på bakgrunn av innkomne svar på spørreundersøkelse som ble sendt på e-post. Dersom spørreundersøkelse er ubesvart eller ikke fullstendig besvart, så er kun virksomhetsnavn oppgitt. Dette er av hensyn til personopplysningsvern.

Deltakende virksomhet	Navn på deltaker	Kontaktopplysninger deltaker
Ukjent firma		
2020park	Jarle Oftedal	
2020park		
Agder kollektivtrafikk AS		
Agder kollektivtrafikk AS		
Asplan Viak	Stine Haave Åsland	Gruppeleder plan Stavanger/Haugesund/Bryne stine.asland@asplanviak.no
AtB		
BaneNOR	Niall Ò Muiré	Prosjektsjef Niall.O.Muire@banenor.no
BaneNOR		
BATE		
Bergen Taxi		
Bilkollektivet	Morten Munch-Olsen	Direktør morten.munch-olsen@bilkollektivet.no
Bilkollektivet	Ådne Sæverud	Områdeansvarlig Stavanger adne.saverud@bilkollektivet.no
Bilparaplyen AS	Ove Gram Nipen	Systemutvikler ove.nipen@kantega.no
Bilparaplyen AS	Tori Langaas	Styreleder Bilparaplyen tori@dele.no
Bodø Kommune	Thomas Schulzki	Prosjektleder Digital Byutvikling Thomas.Schulzki@bodo.kommune.no
Boreal Norge AS		
Bouvet		
Bouvet	Kristian F. L. Amlie	Rådgiver kristian.amlie@bouvet.no
CGI		
Entur	Brede Dammen	Product owner National Journey planner brede.dammen@entur.org

Entur	Andreas Tryti	Team lead andreas.tryti@entur.org
ETC (Electric Time Car)	Tore Sorknes	Salgssjef tore@electrictimecar.com
Flaate mobilitet		
fluxLoop AS	Espen Jørgensen	Head of mobility espen@fluxloop.com
fluxLoop AS	Werner Olsen	Head of Smart City werner@fluxloop.com
Forus Næringspark AS		
GMC Eiendom AS	Lars Stangeland	
GMC Eiendom AS		
Hertz (First Rent a Car Norway AS)	Hallvard Nerbøvik	Chief Marketing & Communications Officer hallvard.nerbovik@hertz.no
Hertz (First Rent a Car Norway AS)	Eivind Thorne	Chief Operations Officer eivind.thorne@hertz.no
Hertz (First Rent a Car Norway AS)	Dag Røssum	Project Manager dag.rossum@hertz.no
Hertz (First Rent a Car Norway AS)		
Hertz (First Rent a Car Norway AS)		
Hertz (First Rent a Car Norway AS)		
HYRE	Henrik Lae	Business Development director henrik.lae@hyre.no
HYRE		
HYRE		
HYRE		
Ineo Eiendom		
Ineo Eiendom		
Innovasjon Norge		
Inspire Invest	Jan-Olaf Willums	Styreleder Inspire Invest Willums@inspireinvest.com
Inventura	Christina Røvær	Konsulent christina.rovar@inventura.no
Inventura	Tia Caroline Aksnes	Seniorrådgiver
ITS Norway		
Jernbanedirektoratet		

Jåttå Utbyggingsselskap AS	Tom Rune Tjelta	Daglig leder trt@basebolig.no
Knowit		
Kobla AS		
Kollektivtrafikkforeningen		
Kolumbus		
Kolumbus	Kjetil Nordbø	Kundeserviceleder kjetil.nordbo@kolumbus.no
Kolumbus	Espen Strand Henriksen	Mobilitetsutvikler espen.strand.henriksen@kolumbus.no
Kolumbus	Linn Falch	Prosjektkoordinator mobilitet linn.falch@kolumbus.no
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus		
Kolumbus (HjemJobbHjem)	Maria Thorvik	Senior mobilitetsrådgiver maria.thorvik@kolumbus.no
Kolumbus (HjemJobbHjem)		
Kolumbus (HjemJobbHjem)		
Kolumbus (HjemJobbHjem)		
Kruse Smith AS		
LeasePlan Norge AS	Vegard Thovsen	
LeasePlan Norge AS		
Move About AS		
Move About AS		
Multiconsult	Bernt Sverre Mehammer	leder, seksjon Urban mobilitet og verdiskaping bernt.sverre.mehammer@multiconsult.no
Multiconsult	Arne Lindelien	Seniorrådgiver mobilitet med særlig ansvar for delt mobilitet Arne.Lindelien@multiconsult.no

Multiconsult FE SØR (rådgivende ingeniører)		
Multiconsult FE SØR (rådgivende ingeniører)	Aina Sunde Dahl	Konstituert direktør Multiconsult FE SØR (rådgivende ingeniører) aina.sunde.dahl@multiconsult.no
Nabobil AS	August Grønli	Head of operations august@nabobil.no
NAF		
Nasjonalt program for leverandørutvikling	Stig Bang-Andersen	Rådgiver sba@nho.no
Norconsult AS		
Norconsult AS	Fredrik Nårstad Jensen	rådgiver på samferdselsavdelingen ved Stavangerkontoret Fredrik.Jensen@norconsult.com
Norconsult AS		
Nordland Fylkeskommune	Siri Vasshaug	
Norway in a box		
Okse	Fredrik Maaland	Designantropolog fredrik@okse.no
Opinion		
Opinion		
Oslo kommune, bymiljøetaten	Martin Vollen Bergheim	By- og mobilitetsplanlegger martin.bergheim@bym.oslo.kommune.no
Otto Mobility AS	Martin Vik	Forretningsutvikler martin.vik@bos.no
Otto Mobility AS		
Rogaland fylkeskommune		
Rogaland fylkeskommune		
Rogaland fylkeskommune		
Ruter AS	Claes Kanold	Leder mobilitetstjenester claes.kanold@ruter.no
Ruter AS		
Ruter AS		
SammeVei / Knowit	Frode Kjos	Direktør forretningsutvikling mobilitet Knowit frode.kjos@knowit.no
SammeVei / Knowit	Pelin Smines	CEO Samme vei ps@sammevei.no
Sandnes kommune		
Sandnes Taxi		

Sixt Bilutleie	John Revheim	
Skyss		
Skånetrafikken		
Smart Mobility		
Smedvig Eiendom	Eirik Sirevaag	Forretningsutvikler es@smedvig.no
Smedvig Eiendom		
Sparebank1 Mobilitet AS		
StartupLab		
StartupLab		
Stavanger kommune	Imme Dirks Eskeland	Rådgiver, klima og miljø imme.dirks.eskeland@stavanger.kommune.no
Stavanger kommune	Jørgen Grønnevik Hopland	Smartbyavdelingen jorgen.gronnevik.hopland@stavanger.kommune.no
Stavanger Lufthavn Sola	Ingvald Erga	Fagansvarlig ytre miljø Ingvald.Erga@avinor.no
Stiftelsen Grønn By		
Tide		
Try	Helge Gjertveit	
TØI	Inga Margrete Ydersbond	IngaMargrete.Ydersbond@toi.no
Vestfold og Telemark fylkeskommune	Bjørn Gard Aasebø	
Voi		
Voi		
Vy Bybil	Ingve Tomren	Salgsleder Vy Bybil Ingve.tomren@vy.no
Vy Bybil	Espen Dyb Løvold	
WSP		
Æra Strategic Innovation	Mads Bruun Høy	Business Director/Founding Partner mads@era.as

Velkommen til Dialogkonferanse Bilflåte

2.desember 2020

Pssst!

Linn og Espen, vi jobber med mobilitet i Kolumbus

127 påmeldte fra 72 ulike selskaper

15 bil

13 konsulent

10 utbyggere/eiendom

8 fylker/kommuner

8 kollektiv/buss

12 andre

3 statlige

3 arrangører

Vi er 127 påmeldte, så i steden for en presentasjonsrunde, har vi laget denne oversikten.

Tidsplan

13:05 - Kolumbus

13:30 - NHO

13:45 - Pause m/drodling

13:55 - 12 presentasjoner á 4 min

14:55 - Pause m/drodling

15:05 - Q&A

15:55 - Takk for i dag

Stig fra NHO

Interaksjon

Vi ønsker dine innspill! Gå til menti.com fra mobilen eller nettleseren på PCen og tast inn koden **36 37 79 5**

– eller bruk kamera på mobilen din og scan QR-koden

Vi ønsker dine innspill! **Gå til padlet.com/tilbakemelding/0212**

– eller bruk kamera på mobilen din og scan QR-koden

Tidsplan

13:05 - Kolumbus

Agenda

Bakteppet og hvorfor vi gjør dette

Mobilitetspunkt og utbyggere

Bil som tjeneste og denne konferansen

Bakteppet
og hvorfor vi gjør dette

"Byvekstavtale, Kolumbus og mandat"

Utfordringen

Overordnet:

Redusere (ikke øke) behovet for transport

Kilde/foto: @wanwanat

Vi befinner oss i en litt kinkig situasjon; vi trenger å endre politikk og adferd for å oppnå ambisiøse mål.

Kolumbus

Trender

No. 10

Fra eierskap til tilgang

Hva skal til for å få hverdagen til å gå opp uten å eie egen bil?

Bilen har vært et superprodukt! For noen er det definisjonen på frihet, for andre et verktøy for å få hverdagen til å gå opp: Flytting, kjøre til barnehagen, frakte ved til hytta osv.

Skal folk gå bort ifra å eie egen transport, må vi gi en forsikring om at hverdagen fortsatt vil gå opp. Dette åpner for en rekke tjenester som til sammen kan demonstrere at det ikke lenger er behov for å eie bil.

Basert på innsikter:

07: Uten bilen stopper hverdagen... eller?

10: Kun bilen kan frakte mine varer

50: Bil er ut (i byene)

No. 15

[Fleksilist]

Istedenfor bilskam og pekefinger, kan «fleksilistens» mobilitetsmønster virke som en inspirasjon for å få flere til å gradvis gå over til mer miljøvennlig transport?

Mange uttrykker en smak av dårlig samvittighet når de kjører egen bil, og med klimakrisen er vi avhengige av at flere reiser med mindre avtrykk. Likevel er det få som er radikale nok til å kvitte seg helt med bilen.

«Fleksilist» er en sammenslåing av ordene bilist og fleksibel. Ser en på seg selv som en fleksilist, vil en også tenke annerledes om hvilke reisevalg en faktisk har.

Basert på innsikter:

25: «Det er ganske råflott å kjøre egen bil alene»

65: Hva er mobilitetens variant av å være flexitarianer?

78: Fra milepæl til miljøsvin

Kilde/foto: Æra // Mobilitetsfloken 2019 - 2020

Innsiktsarbeid fra Mobilitetsfloken, som Æra fasiliterte og mange aktører fra bransjen var involvert i.

Kolumbus

Politisk vedtak i 2017:

"Kolumbus går fra å være et kollektivselskap til å bli et mobilitetsselskap"

Byvekstavtalen 2017:

"Kolumbus ble gitt et sekretariatsansvar og fikk i oppgave å planlegge, iverksette og evaluere tiltakene"

Rogaland fylkeskommune og Byvekstavtale Nord-Jæren rammer inn mobilitetsarbeidet vårt.

Kolumbus

Nytt syn på verden:

"En busstur er den sittende delen mellom to gå-turer"

Ny strategi:

"Enklere å bevege seg rundt i regionen vår uten å bruke egen bil"

Nullvekstmålet er ledestjernen: Fra å selge flere bussbilletter til å bidra til Nullvekstmålet

Kolumbus

Hovedmål:

"Iverksette tiltak som endrer holdninger og adferd slik at innbyggerne i mindre grad bruker privatbilen som reisemiddel, og dermed bidrar til Nullvekstmålet"

Rogaland fylkeskommune og Byvekstavtale Nord-Jæren rammer inn mobilitetsarbeidet vårt.

Kolumbus

Delmål:

"Skape attraktive mobilitetsløsninger, blant annet legge til rette for attraktive bildelingsordninger og etablere store og små mobilitetspunkter"

Rogaland fylkeskommune og Byvekstavtale Nord-Jæren rammer inn mobilitetsarbeidet vårt.

Samarbeid med markedet:

"Det er markedet som leverer våre tjenester (busser, sjåfører, utviklere, etc)."

"Kolumbus skal fortsette å styrke samarbeidet med kommersielle aktører"

For å lykkes med mobilitetsarbeidet er vi avhengig av et godt samarbeid med andre, både offentlige og private selskaper.

Kolumbus

Mobilitet satt i system

Rogaland fylkeskommune

Fylkesoverføringer utgjør ca 60% av omsetningen til Kolumbus

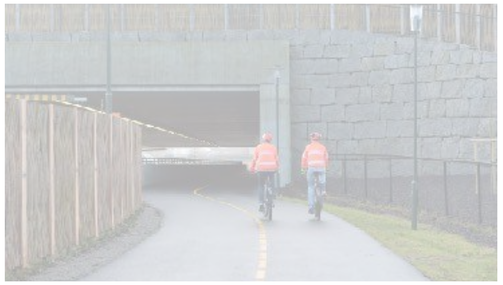
Billettinntekter utgjør cirka 30% av omsetningen til Kolumbus

Bymiljøpakken

Belønningsmidler gjennom Byvekstavtalen og ev. andre statlige tilskudd (f.eks Klimasats) utgjør cirka 10% av omsetningen til Kolumbus

Kolumbus

...og over 95% av disse årlige ca 1,7 mrd inntektene går rett ut i markedet igjen, gjennom ca. 1.400 avtaler, anbud og innkjøp, blant annet utvikling av en rekke eksisterende og nye tjenester:



Mobilitetspunkt og utbyggere

"Nytt og helt riktig & nødvendig samarbeid"

Kolumbus

Default:

"Mobilitet utfordrer siloene"

Kilde/foto: Getty Images

Dette krever at vi må tenke nytt, og samarbeide på tvers av selskaper og bransjer.

Kolumbus

Mobilitetspunkt

"Et sted du har tilgang til delte transporttjenester"

En skisse på hvordan vi tenker (denne har veldig fokus på transportmetodene, men vi må ikke glemme *the human touch*)

Kolumbus

Kommunenes krav om mobilitet i reguleringsplaner.

Madla-Revheim:

4.10 Bil-, sykkelparkering og mobilitetspunkt

4.10.1 Mobilitetspunkt

Det skal etableres mobilitetspunkt som sted for tilgang til felles transportløsninger. Funksjon og nærmere beskrivelse av mobilitetspunkt er gitt i kvalitetsprogrammet, og skal legges til grunn for mobilitetsløsninger innen planområdet. Det skal etableres et sentralt mobilitetspunkt for planområdet i S1 i umiddelbar nærhet, 50- 100 meter, fra bussholdeplassen i Revheimsveien.

Kommunenes krav om mobilitet i reguleringsplaner.

Utbyggernes ønske om mobilitet i prosjektene.

Madla-Revheim:

4.10 Bil-, sykkelparkering og mobilitetspunkt

4.10.1 Mobilitetspunkt

Det skal etableres mobilitetspunkt som sted for tilgang til felles transportløsninger. Funksjon og nærmere beskrivelse av mobilitetspunkt er gitt i kvalitetsprogrammet, og skal legges til grunn for mobilitetsløsninger innen planområdet. Det skal etableres et sentralt mobilitetspunkt for planområdet i S1 i umiddelbar nærhet, 50- 100 meter, fra bussholdeplassen i Revheimsveien.

Vi har nå en rekke dialoger med noen av dere som ser på nå, bl.a:

Forus Næringspark, Base Bolig, Stavanger kommune, Stavanger Utvikling, Hinna Park, OBOS, GMC, Smedvig, UiS, DRMA, Herbarium,, 2020park, Bate, Bane Nor.....

Kolumbus

Kommunenes krav om mobilitet i reguleringsplaner.

Utbyggernes ønske om mobilitet i prosjektene.

Madla-Revheim:

4.10 Bil-, sykkelparkering og mobilitetspunkt

4.10.1 Mobilitetspunkt

Det skal etableres mobilitetspunkt som sted for tilgang til felles transportløsninger. Funksjon og nærmere beskrivelse av mobilitetspunkt er gitt i kvalitetsprogrammet, og skal legges til grunn for mobilitetsløsninger innen planområdet. Det skal etableres et sentralt mobilitetspunkt for planområdet i S1 i umiddelbar nærhet, 50- 100 meter, fra bussholdeplassen i Revheimsveien.

Nettverk & koordinator

En viktig del av vårt mandat er å fungere som en nettverksbygger. Det betyr at vi bl.a kan være en koordinator, integrator og aggregator, både for innbyggere, kommuner, utbyggere og operatører.

Vi kan se alt dette i sammenheng, og legge til rette for et mobilitetsnettverk & en digital infrastruktur, slik at vi unngår fragmentering, men heller gjør det mer sømløst for våre innbyggere.

Vi har nå en rekke dialoger med noen av dere som ser på nå, bl.a:

Forus Næringspark, Base Bolig, Stavanger kommune, Stavanger Utvikling, Hinna Park, OBOS, GMC, Smedvig, UiS, DRMA, Herbarium,, 2020park, Bate, Bane Nor.....

Konkurranse

Vi vurderer å utlyse en designkonkurranse for Mobilitetspunkt *(i samarbeid med kommuner/ fylket)*, og lage en guideline i etterkant.

Bil som tjeneste og denne konferansen

"Elsk problemet, ikke løsningen"

Redusere behovet for transport

- *Politikk*
- *Byplanlegging*

Samarbeid & strukturer ...som forenkler

- *OOS (Offentlig-Offentlig-Samarbeid)*
- *OPS (Offentlig-Privat-Samarbeid)*

Her er vi nå :)

De lureste mobilitets-løsningene

- *Mobilitetstjenester*
  - *Buss, båt, tog, sykkel, bil*
- *Mobilitetskonsepter*
  - *HjemJobbHjem*
- *Mobilitetstiltak*
  - *Hjemmekontor*
  - *Hjemlevering*
  - *Åpningstider i bhg.*

Kolumbus

Prosessen.

Før.

Brukt en del tid på juss og kompetanse-bygging.

Nå.

Dialogkonferanse.

Formålet er dialog, innsikt, samarbeid og rolleforståelse.

Senere.

Sikter oss inn på et anbud (i en eller annen form) i løpet av vinteren.

Mange vinnere, ikke bare én.

Ikke eie, men koordinere & integrere.

Nå.

Vi har Dialogkonferansen for å få mer innsikt, og selv om vi har gjort oss noen refleksjoner, så jakter vi dialog og innspill.

Kolumbus

Mobilitet satt i system

Rogaland fylkeskommune

Fylkesoverføringer utgjør ca 60% av omsetningen til Kolumbus

Billettinntekter utgjør cirka 30% av omsetningen til Kolumbus

Bymiljøpakken

Belønningsmidler gjennom Byvekstavtalen og ev. andre statlige tilskudd (f.eks Klimasats) utgjør cirka 10% av omsetningen til Kolumbus

Kolumbus

...og over 95% av disse årlige ca 1,7 mrd inntektene går rett ut i markedet igjen, gjennom ca. 1.400 avtaler, anbud og innkjøp, blant annet utvikling av en rekke eksisterende og nye tjenester:

Bil som tjeneste

Fra vår pilot sammen med Innovasjonspark Stavanger, som startet oktober 2019.

Kolumbus

Bil som tjeneste // **Samkjøring**

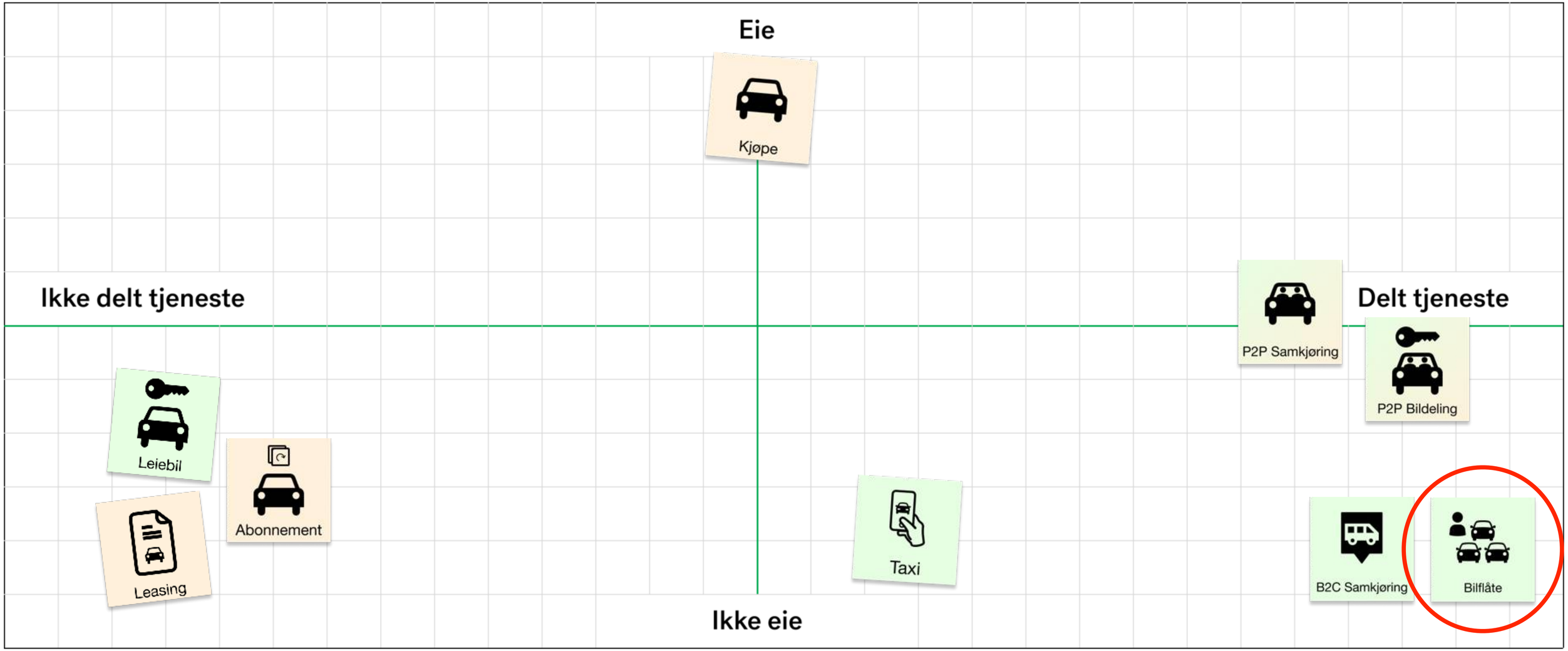
Vi hadde en Dialogkonferanse om samkjøring i juni sammen med Ruter, Movia (København) og Skånetrafikken (Malmø).

Kolumbus

Hva hvis jeg trenger bil, men ikke ønsker å eie bil?

Betaler sum pr. reise

Betaler sum pr. mnd.



Kolumbus

Foreløpig takk for oss!

Kolumbus

Tidsplan

15:55 - Takk for i dag

Veien videre

1.

Referat til alle.

2.

Deltagerliste.

Deltakerliste vil bli sendt ut med referatet. Det er anledning til å reservere seg mot at navnet ditt står på deltakerlisten. Gi i så tilfelle beskjed om dette til Christina (Inventura) ila 03.12, eller svar på spørreundersøkelsen som kommer i løpet av morgendagen.

3.

1:1-møter.

Det er mange som allerede har booket, og hvis noen flere vil, bare ta kontakt med Christina. Vi begynner allerede i morgen.

Tusen takk for i dag!

Linn og Espen, vi jobber med mobilitet i Kolumbus

Hvilke suksessfaktorer mener du er viktig for at Kolumbus, i samarbeid med markedet, skal lykkes med å etablere et nettverk av delte biler?

Mentimeter

58

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for leverandørutvikling

Markedsdialog: Bilflåte som del av mobilitetstilbud

Stig Bang-Andersen / sba@nho.no / + 47 450 00 910

2. Desember 2020

Styringsgruppe

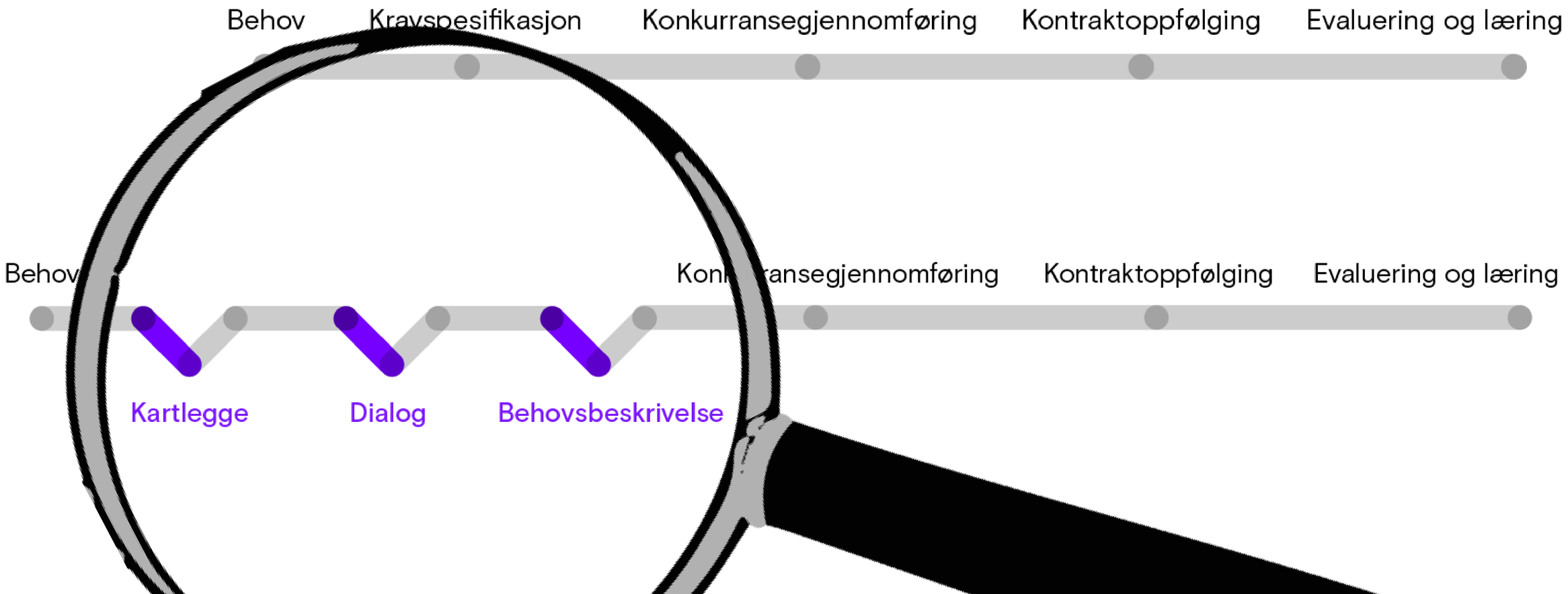
Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for leverandørutvikling

28 partnere

NHO
KS
dfø
Innovasjon Norge
Forskningsrådet
Statens vegvesen
BANE NOR
STATSBYGG
nav
FORSVARSBYGG
Skatteetaten
Nye Veier
SYKEHUSINNKJØP
HELSE SØR-ØST
KYSTVERKET
AVINOR
NTNU
Rogaland fylkeskommune
Nordland FYLKESKOMMUNE
Møre og Romsdal fylkeskommune
Vestfold og Telemark FYLKESKOMMUNE
Trøndelag fylkeskommune
VIKEN FYLKESKOMMUNE
Stavanger kommune
BÆRUM KOMMUNE
BERGEN KOMMUNE
TRONDHEIM KOMMUNE
Lørenskog kommune
Lillestrøm kommune
Oslo
Kristiansand kommune
OMSORGSBYGG OSLO KF
UNDERVISNINGSBYGG

Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse



Ta seg tid til kunnskapsfangst

Markedsdialogen

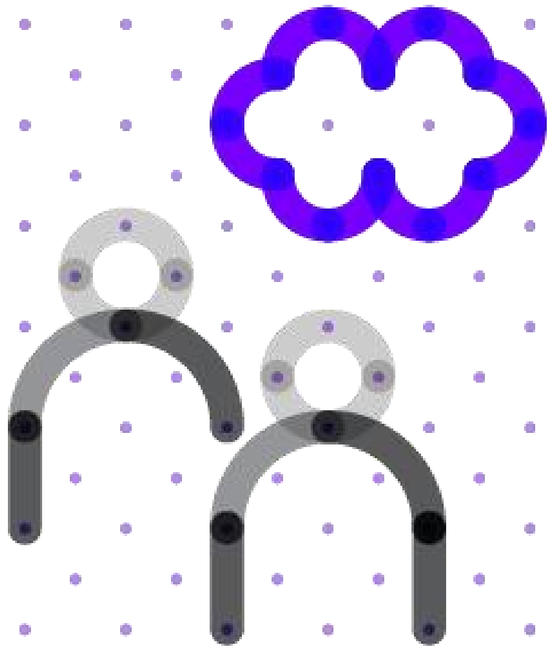
FORMÅL:

Involvere potensielle private samarbeidspartnere i avklaring av innovasjonspotensiale og en første idéutvikling

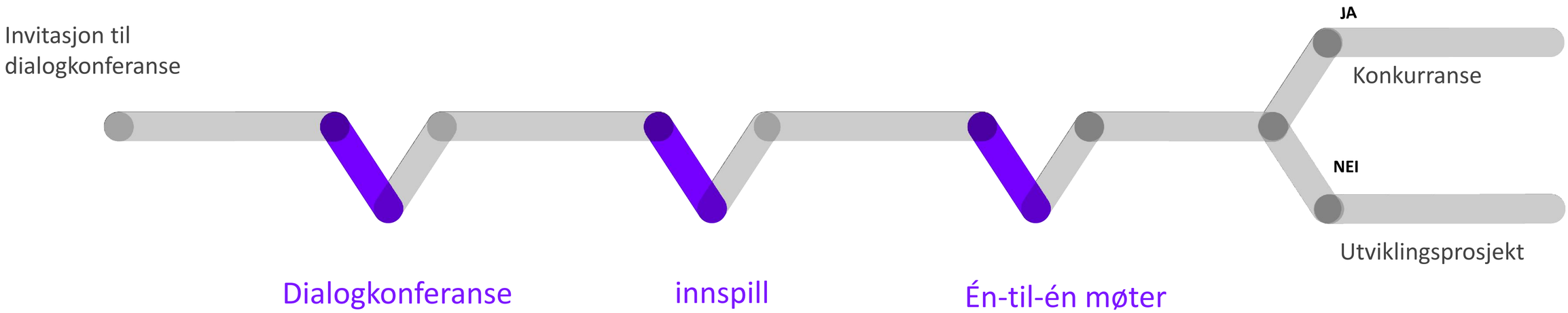
- Presentere og teste problemstilling og presentasjon av behov og ønsker
- Dialog om nåværende løsninger og muligheter
- Idéutvikling og nettverksbygging
- Dialog om forutsetninger for løsningsutvikling- og implementering

Formålet med leverandørdialog

- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Innspill og idéer til mulige løsninger
- Bedre informasjon om hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene

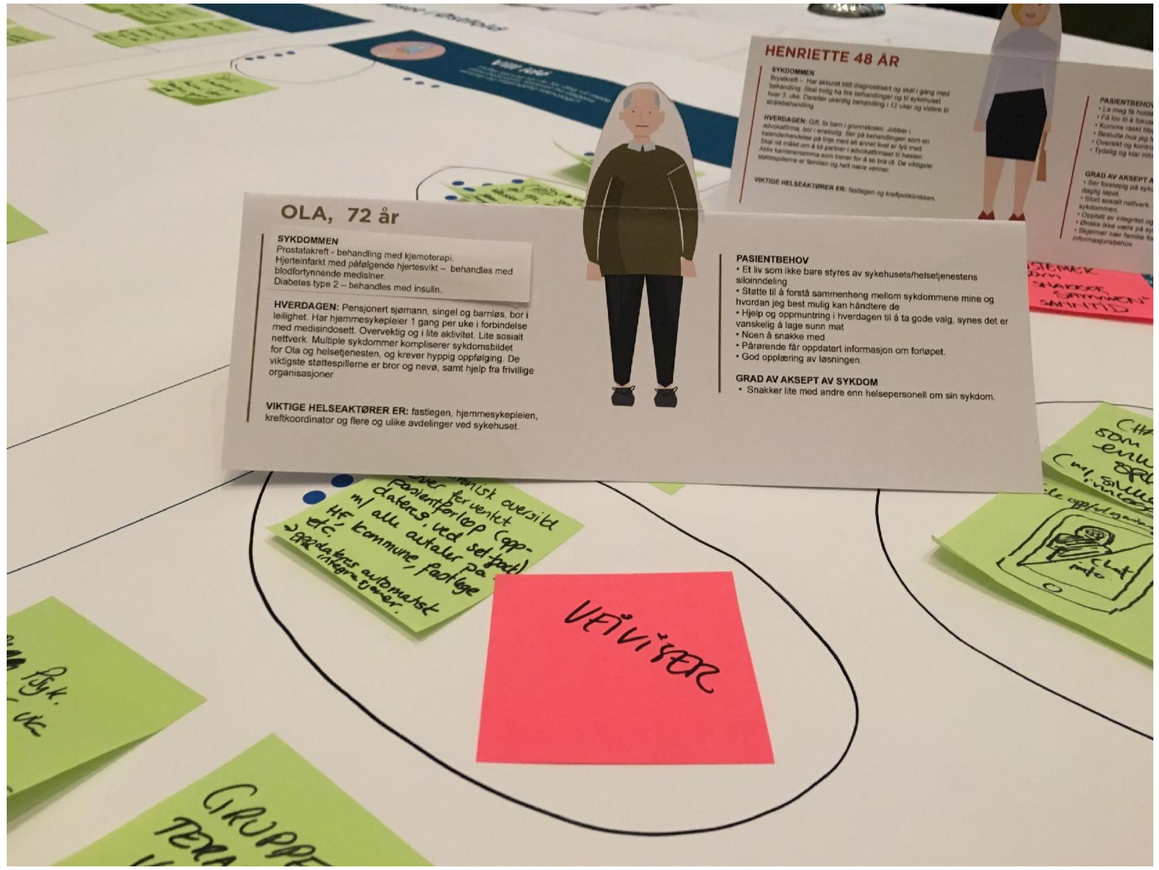


Muligheter gjennom dialog



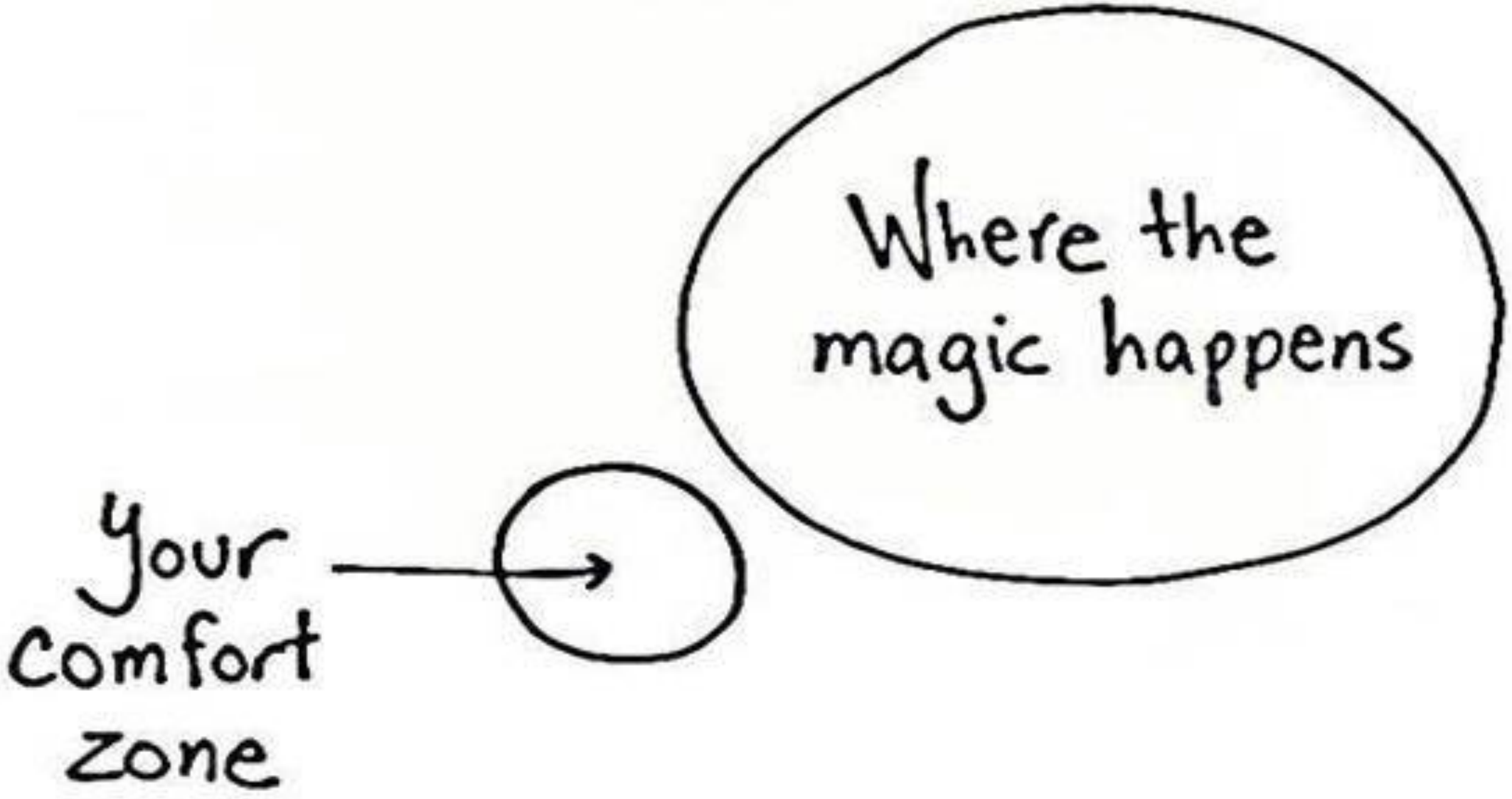
Både behovsfasen og markedsdialogen handler om behovet

- Målet med de første fasene er å konkretisere et behov som er verdt å løse sammen med næringslivet
  - Teste hypoteser, sammen
  - Få friske øyne inn tidlig slik at man ikke låser seg til en tenkt løsning



”

Vær nysgjerrig!
Still spørsmål for å forstå behovet
Bidra aktivt med perspektiver og innspill
Søk partnere
Sett deg inn i kompleksiteten


Where the magic happens
Your comfort zone

Innovative anskaffelser

innovativeanskaffelser.no

sba@nho.no

Innlegg fra enkelte påmeldte aktører

Kolumbus

- Kort presentasjon av selskapet; hva driver dere med, hvor holder dere til?
- Deres tanker om bildeling og Bil som tjeneste (CaaS)
- Hvorfor / hvorfor ikke dere driver med bildeling/CaaS per dags dato
- To muligheter og to utfordringer av deres oppfatning knyttet til bildeling og etablering av bilflåter.

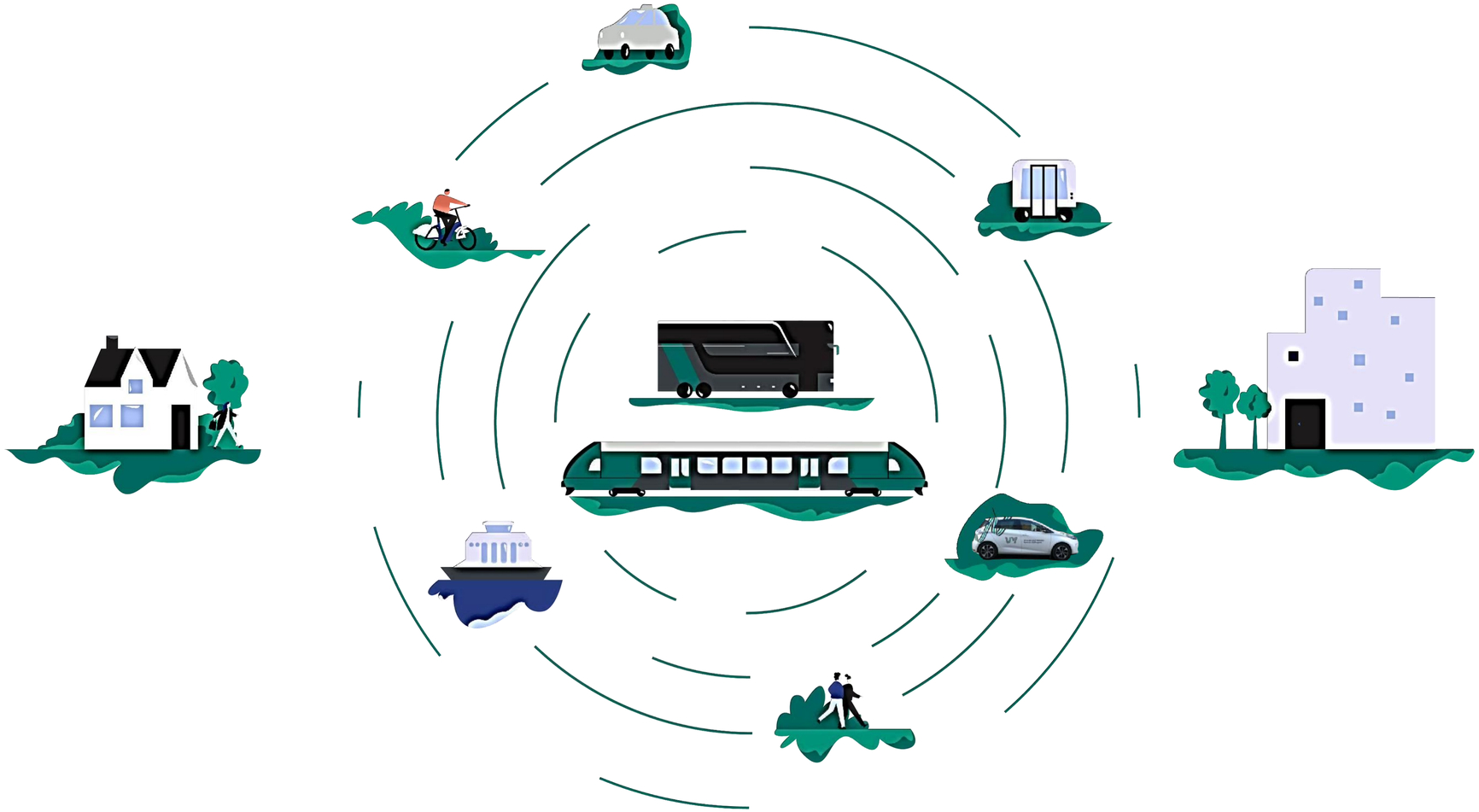
Fire minutter

Kolumbus

Vy Bybil

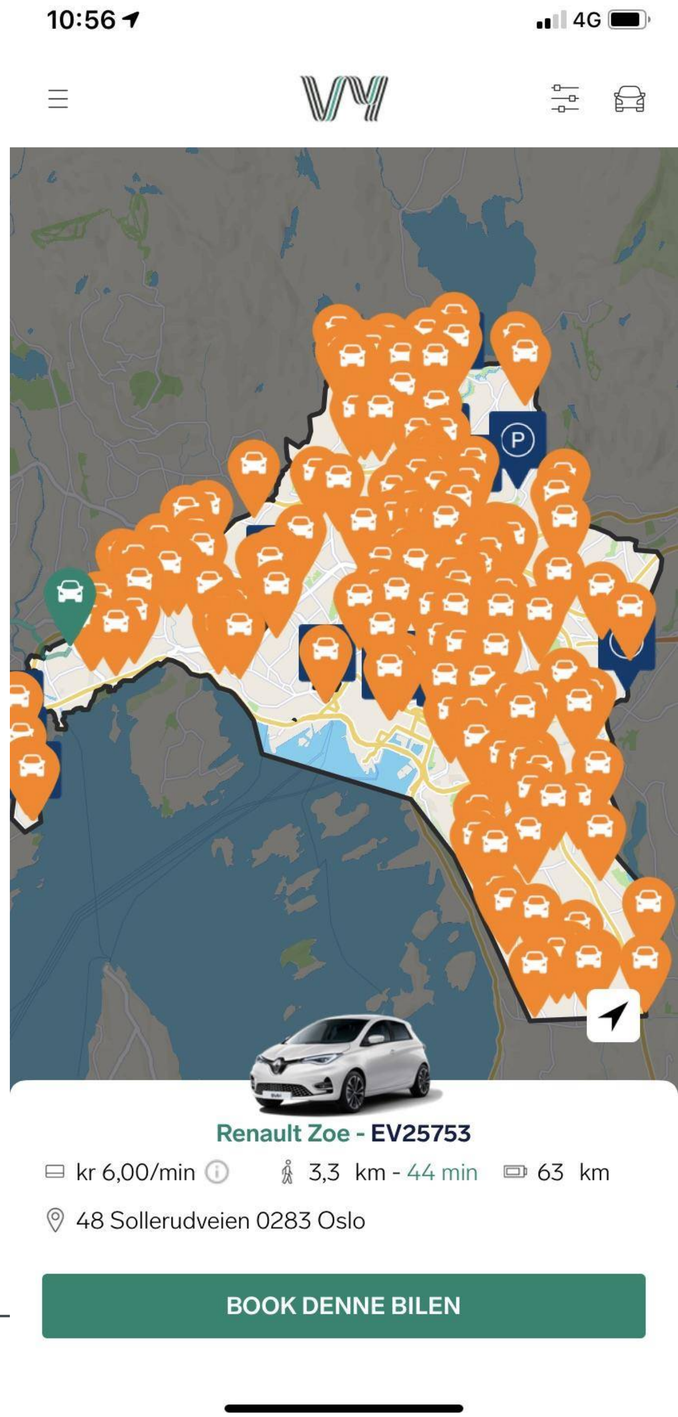
Kolumbus

Vy er et nordisk mobilitetsselskap med mål om å tilby dør til dør reiser -Vy Bybil er en del av denne strategien



Vy Bybil

- Lansert i januar 2019
- 60.000+ har lastet ned appen
- 250.000 turer +
- 12% har kvittet seg med privatbilen
- Snitt tur 19 minutter og 8 Km.
- 17 egne parkeringslokasjoner samt gateparkering



Ref. punkter til refleksjon

- Tanker om bildeling
- Hvorfor Vy driver med bildeling
- To muligheter
- To utfordringer

SammeVei/Knowit

Kolumbus

SAMMEVEI

Emission FREE Congestion FREE Urban Transportation

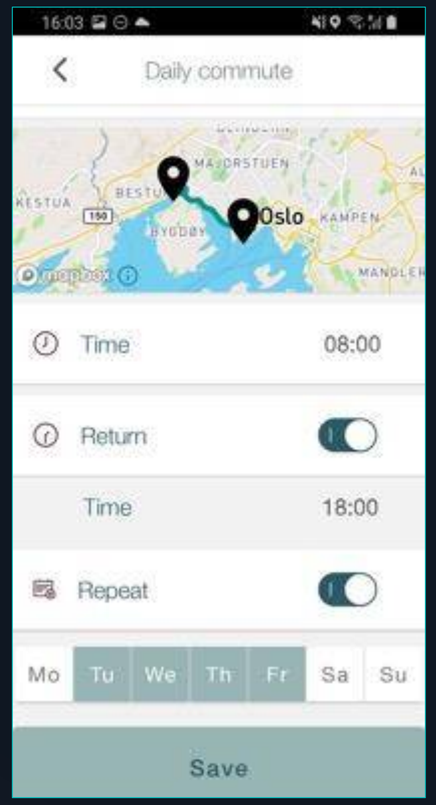
Pelin Hizal Smines

CEO

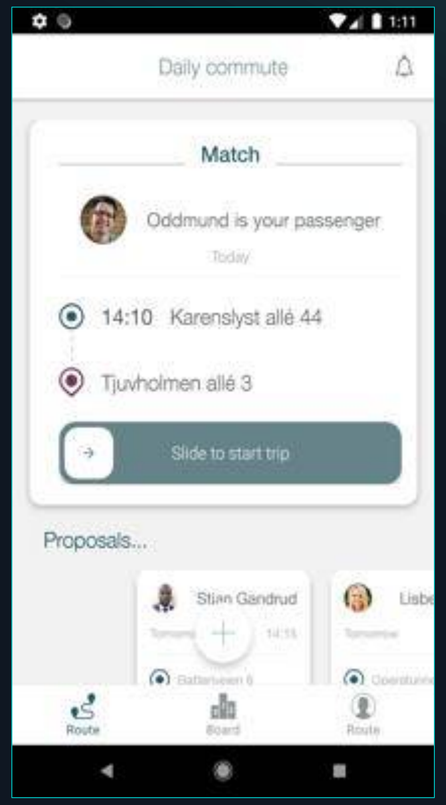
SAMMEVEI

RIDESHARING

1. Create daily commute trips



2. Get an instant match and proposals



3. Compete against others and earn points

- No driver cost
- No new vehicles
- No infrastructure investment
- No detour: multiple passenger route aggregation
- Legal and championed by authorities

Copyright © 2020 SammeVei AS – all rights

SAMMEVEI

CAR / RIDE SHARING

CAR SHARING; REDUCING CAR OWNERSHIP

RIDE SHARING; REDUCING CONGESTION

1

Congestion

Less cars on the roads

2

High Emission

Shared Electrical Vehicles

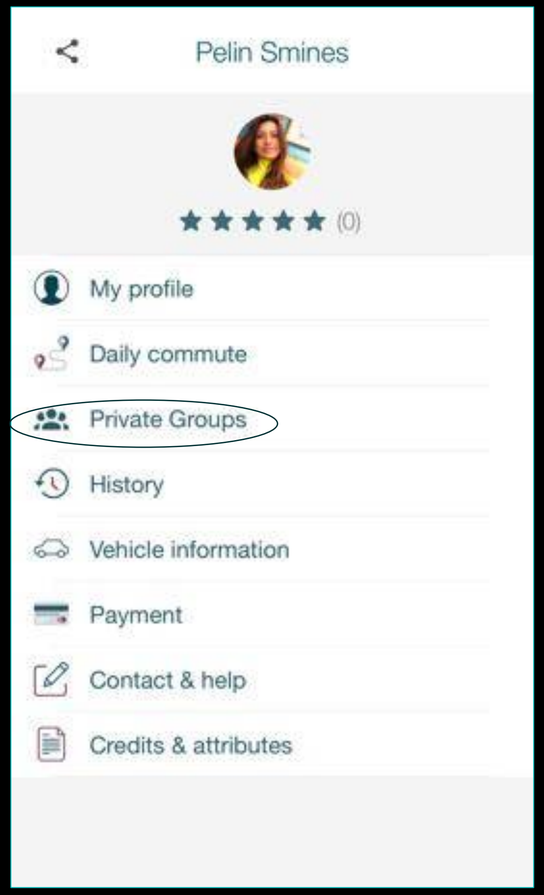
3

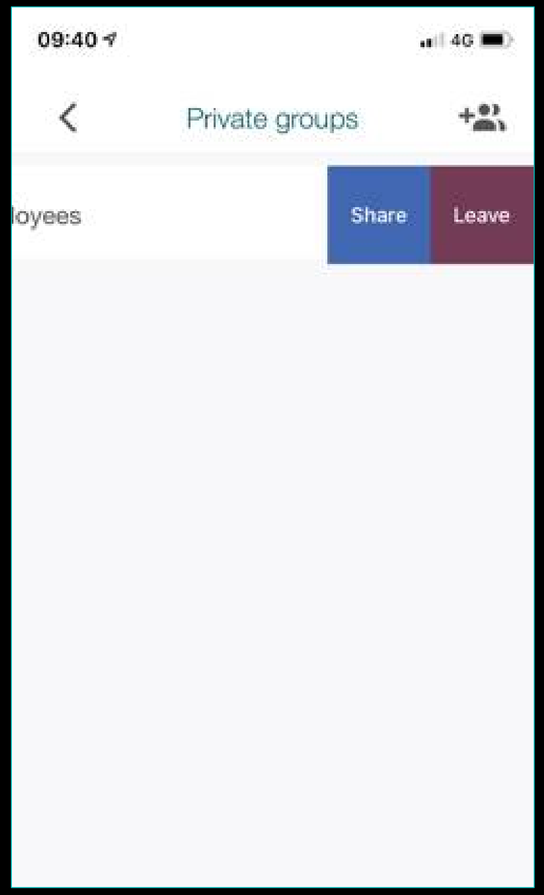
Detour-many stops

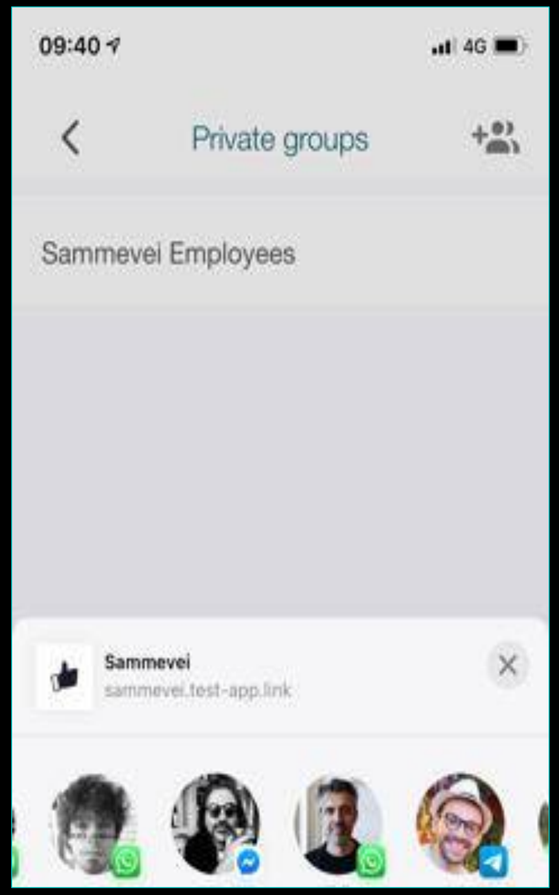
Multi-passenger

Lean routing

Create a private group and easily invite other members







MILESTONES

SAMMEVEI

MobiNEXT

NOK 4 million Grant

11.02.2019 - 11.06.2021

Pilots w/PTAs

Different use cases

Brakar: Drammen, Modum, Sigdal, Krødsherad

Ruter: Combined Mobility offer via Ruter App

Kolumbus: Ryfast tunnel

Vy: Arna pilot

10 000+ Users

Android & iOS Platforms

Real users

Real feedback

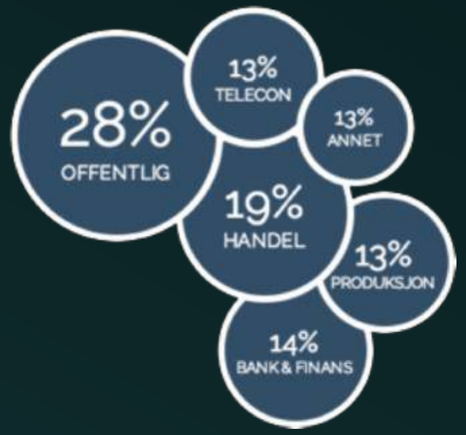
New Business Line

Pick App Home delivery

On-demand delivery; aything, anytime!

2300

/ Ansatte (750 i Norge)



5 land

/ Sverige, Norge, Finland, Danmark og Tyskand

NORDISK

DNA

Knowit og mobilitet

- Bistår i dag store kunder som Fjord Tours, VY, Ruter, Entur og Oslo kommune, og er involvert gjennom konsernet Knowit i større utviklingsløp hos kunder som Volvo, Stockholms Lokaltrafik og Västtrafik.
- Vi er aktive i StartupLabs mobility, deltar på hackathons og vi er medlem i industriklyngen SAMS og ITS Norge
- Vi samarbeider med og bistår startup-bedriftene SammeVei.no og CityQ
- Linköping har i dag et prosjekt som involverer blant annet parkering og sykkeldeling

SAMMEVEI

Challenges

Behavioural change takes time

Limitations due to station based car pool

SAMMEVEI

Opportunities

Less cars

More capacity

Reducing congestion

Additional capacity by P2P ride sharing

SAMMEVEI

STAGE 1

bilkollektivet

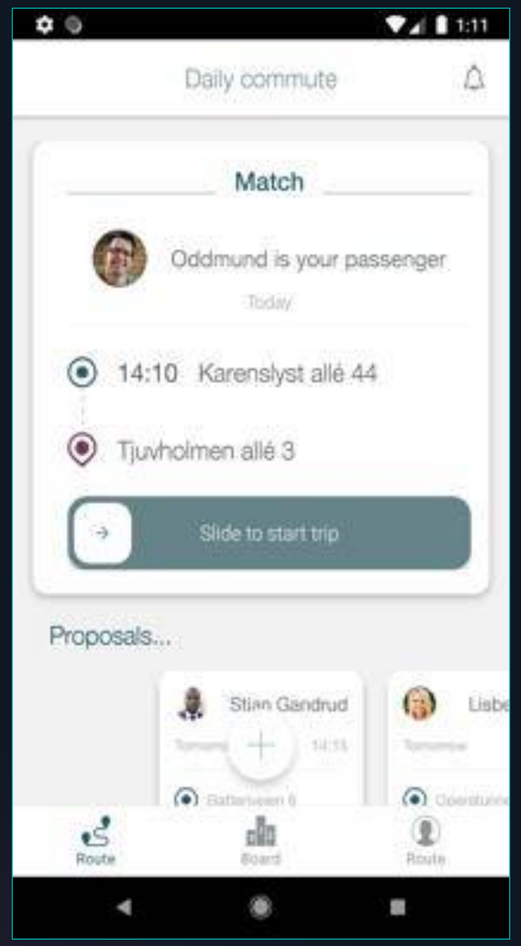
Hertz BilPool Frihet på deling

otto. Fra Bertel O. Steen

MOVE ABOUT Zero Hassle - Zero Emissions

Kolumbus car-pool by car sharing companies

STAGE 2



SammeVei P2P ridesharing as an extension to car-sharing

STAGE 3

KOLUMBUS

SAMMEVEI

SammeVei P2P ridesharing as an extension to public transportation

SAMMEVEI

HOLISTIC PLAN

COMBINED SOLUTIONS FOR HIGHER IMPACT

OPPORTUNITY 1

Ridesharing for employees

Employees can use the car-pool for carpooling to work

OPPORTUNITY 2

Rolling out SammeVei for Stavanger

As part of the environmentally friendly business practice of Kolumbus, rolling out a general ridesharing campaign to offer better connected public transport system would generate appreciation.

OPPORTUNITY 3

Pilot

Running 3 stage pilot for ridesharing as part of holistic approach: 1) Combine SammeVei with car sharing, 2) Integrated ridesharing solution for public use of car-pool 3) General ridesharing campaign

OPPORTUNITY 4

Impact

Rolling out car / ridesharing combo in several locations to have a large impact.

ASSETS

Rasmus Myklebust

Co-Founder & Chairman

Pelin Smines

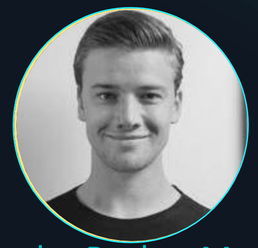
Co-founder & CEO

Kagan Kabayel

CTO

Knut Brox Moen

Product Owner



Sander Becher Moen

Growth Marketing

Marius Maudal

System Architect

Torgeir Ous

Backend Dev.

HARVARD UNIVERSITY

McKinsey & Company

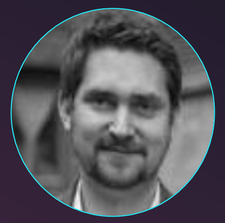
ebay

QNB FINANSBANK

Lojika Field Labs

ISTANBUL TECHNICAL UNIVERSITY 1773

TURKCELL



Karl Munthe-Kaas

Investor and Advisor

Øyvind Reed

Board member and Advisor

Trond Riiber Knudsen

Investor and Advisor

David Piperno

Investor and Advisor

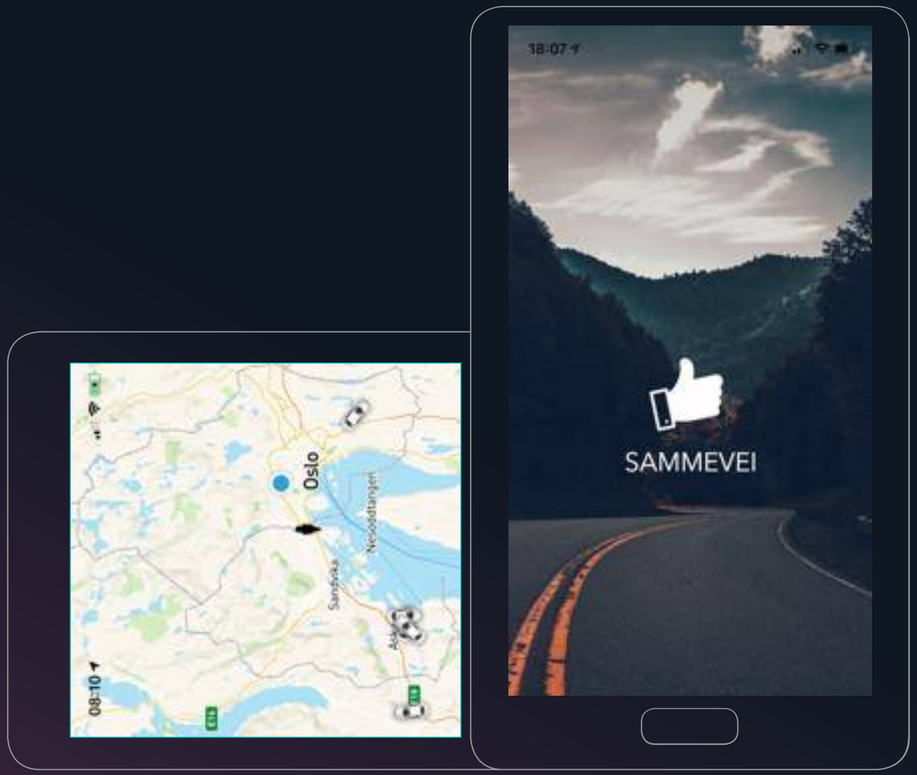
Nabobil by getaround

Kolonial.no

Whereby

trk Group AS

fasten



THANK YOU!

Pelin Smines

Phone number:
+4740851298

Email address:
ps@sammevei.no

Website
https://www.sammevei.no

Nabobil

Kolumbus

Nabobil - en åpen plattform for bildeling

Kort om Nabobil

- Lansert i 2015
- Primært privatpersoner (P2P)
- Base i Oslo, men tilgjengelig i hele Norge
- Solgt til amerikanske Getaround i 2019
  - USA, Frankrike, UK, Belgia, Spania, Tyskland, Østerrike og Norge.
- Klart oss bra gjennom covid
  - Til og med oppsving i sommer

Nøkkeltall

- 250.000 gjennomførte leieforhold
- 7500 biler i hele Norge
  - 800 nøkkelfrie biler (åpne/låse med app)

Hvorfor bildeling?

Bilen

- Lite brukt
- Kostbar
- Tidkrevende
- “Beste” transportmiddelet

Menneskene

- Frihet til å velge
- Spare penger
- Tilgjengelighet
- Smartere ressursbruk
- Miljøbevisst

Byene

- Vanskeligere å ha egen bil
- Lettere å leve uten (kollektiv, sykkel, etc)
- Biler tar mye plass

Muligheter og utfordringer tilknyttet bildeling

Muligheter

1. **Teknologi** - gjør bilen og andre transportmidler mer tilgjengelig enn noen gang. Man får tilgang med noen tastetrykk og er i kontroll uten å måtte eie.

2. **Yngre generasjoner** - er vant med å kjøpe tilgang til det de trenger når de trenger det. Om bildeling blir en vane kan dette bidra til at færre kjøper egen bil eller utsetter bilkjøpet.

Utfordringer

1. **Parkering** - tilgang på parkering i attraktive områder. Bildeling fungerer dårlig uten at bilene er tilgjengelig der folk bor.

2. **Sesongvariasjon** - enn så lenge er det store variasjoner i bruk gjennom året. Det gjør det krevende for noen å plassere ut store flåter med biler.

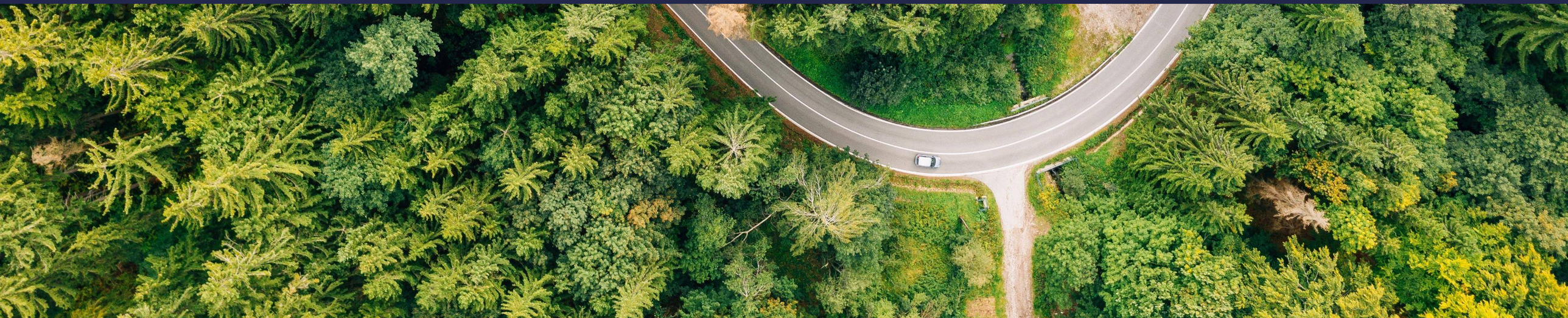
MoveAbout

Kolumbus

MOVE ABOUT

Zero Hassle — Zero Emissions

MILJØBEVISSTE MOBILITETSSTASJONER



MoveAbout har som mål å bistå sine kunder & partnere å bli bærekraftige

7 AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY

Renere energi

8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH

Redusere bilbruk

9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

Mer innovasjon

Bedre infrastruktur

11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

Mer bildeling
Mindre plassbruk
Bedre mobilitetstilbud

12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION

Redusere biler

Øke fornybarheten

13 CLIMATE ACTION

Redusere CO2

17 SAMARBEID FOR Å NÅ MÅLENE

MOVE ABOUT
Zero Hassle – Zero Emissions

MoveAbout har ledet an på bærekraftig grønn mobilitet siden 2007

Fremtiden er fornybar energi
el + solkraft

Selected Metrics

+500
eCARS

+200
eBIKES

+5 000 000t
REDUCED CO2 EMISSION

+250
LOCATIONS

+50 000
MEMBERS

80%
CORPORATE ACCOUNTS

Since 2014 ABB

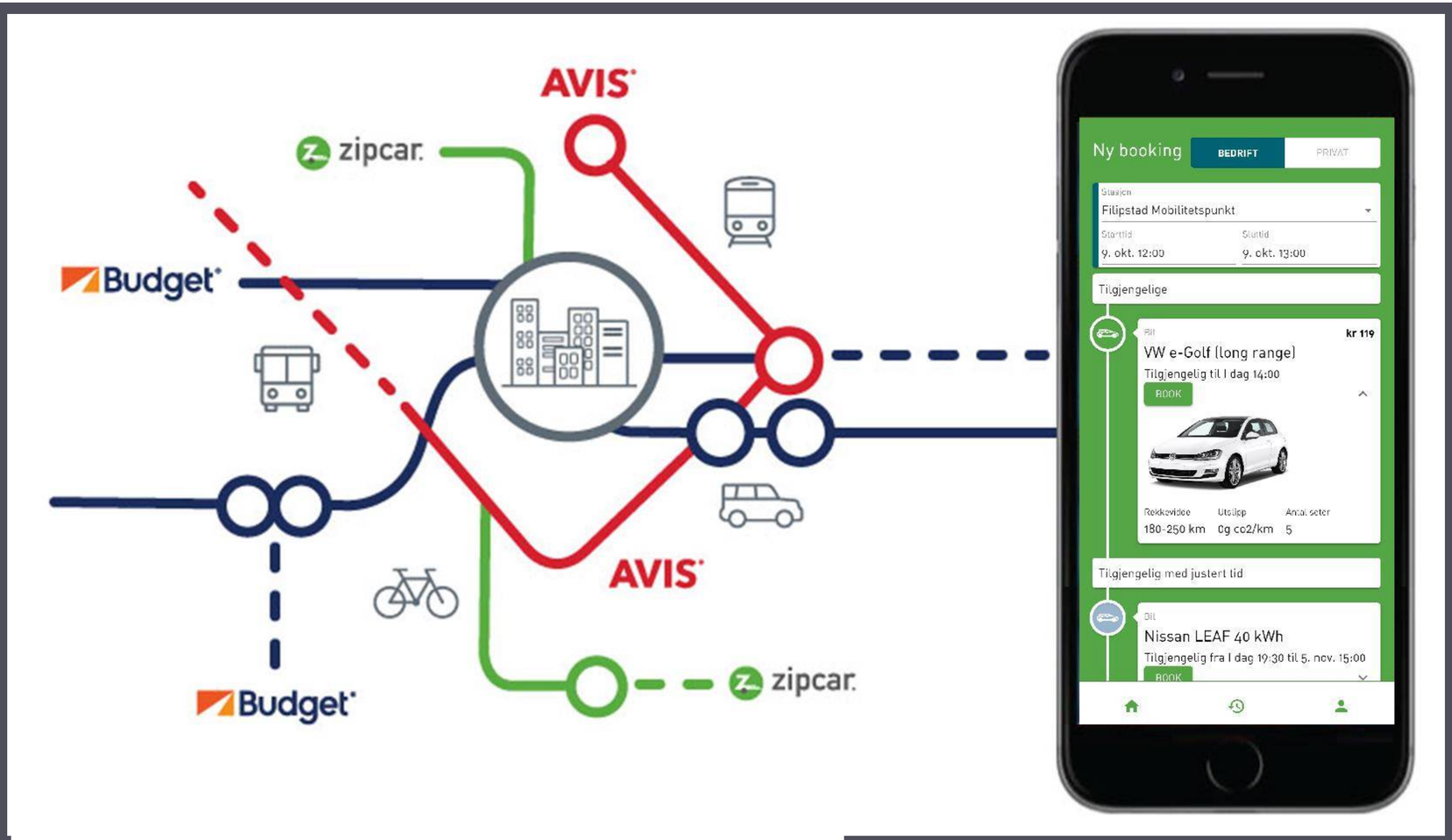
Since 2009 Microsoft

Since 2008 DNV·GL

Since 2012 DNB

Since 2018 HALDEN KOMMUNE

MOVE ABOUT
Zero Hassle – Zero Emissions



Avis og Move About (MA) i partnerskap

- Unik tilstedeværelse i markedet, ca. 1.000 plasser
- Merke uavhengige med tilgang på ca. 7.000 biler
- +10 års erfaring med elbilpool
  - Markedsledende kundesupport
  - Effektiv *operations*
  - Vel fungerende plattform / Testet av markedet i mange år
- Sterke referanser fra lange solide kunde kontrakter
- Klar for en kraftig tilvekst

Part of
MOVE ABOUT
mobility network

MOBILITETSPROSJEKT SAMMEN MED TOGSELSKAPET GO AHEAD NORDIC

- Alle enheter betjenes fra samme App - portal
- EL bil
- Bensin/Diesel
- EL sykkel
- EL sparkesykkel
- Buss
- Taxi
- Parkeringsplass

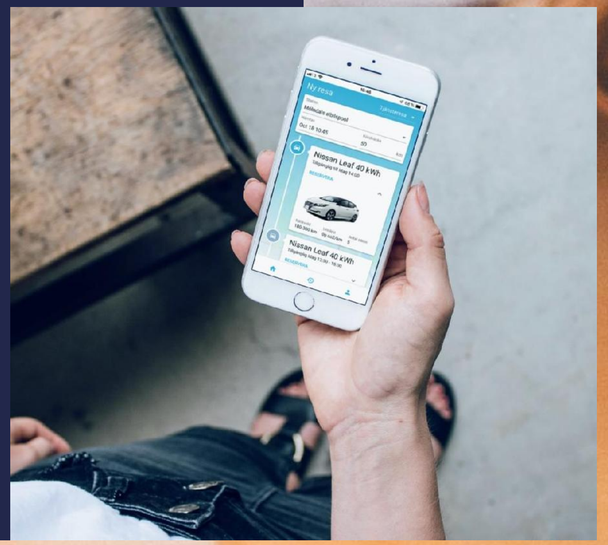
Move About kombinert mobilitet

Utfordringer med bildeling

- Lønnsomhet
- Kritiskmasse med mobilitetstilbud

Muligheter med bildeling

- Hybridløsninger B2B/B2C
- Kombinert mobilitet
- Integrasjon med andre mobilitetsaktrer som Kolumbus



ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

MOVE ABOUT
Zero Hassle – Zero Emissions

Takk!

Morten Torp – Director Smart Mobility
Morten.torp@moveabout.no
Tlf. 99 42 84 30

Move About AS
Move About AS, Veritasveien 2, 1363 Høvik
www.moveabout.no

Otto Mobility

Kolumbus

otto.

Fra Bertel O. Steen

otto.no

Otto er etablert for å tilby deling av **transportmidler** som en **tjeneste**. Vår visjon er at vi skal tilby integrerte delingsløsninger som dekker alle **mobilitetsbehov** på en **bærekraftig** plattform.

Otto - en del av Bertel O. Steen AS

otto.no

En app som gjør operasjon av biler og sykler 100% nøkkelløs.

I vår app får du tilgang til den mobiliteten du ønsker å bruke og som er tilgjengelig på din lokasjon. Noen ganger bil, noen ganger en kort tur der elektrisk sparkesykkel er perfekt

Otto er utviklet for bedrifter, borettslag, sameier, kommuner og næringsparker

Otto tror på bærekraft

Bedre klima

Her kan vi alle bidra. Én delingsbil kan erstatte opp mot 15 private biler.

Bedre økonomi

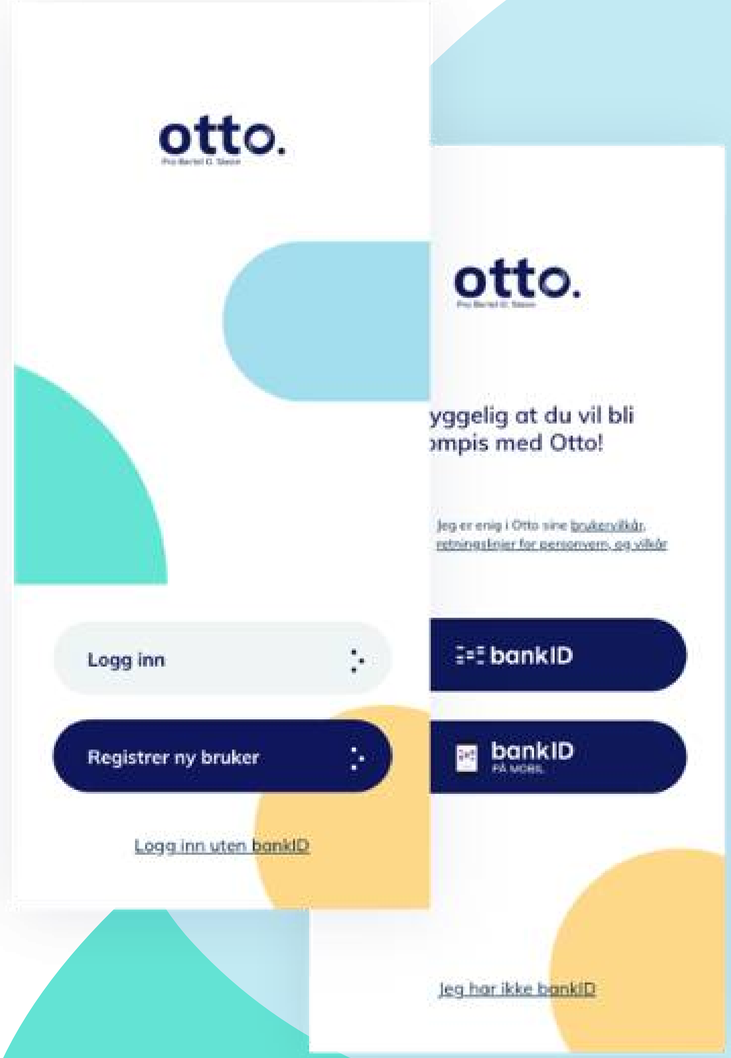
Ta fram kalkulatoren og finn ut hva bilen din koster deg! Vi garanterer deg at du blir overrasket.
Spar penger med Otto!

Reduserte forskjeller

Delingsbiler gir flere mennesker samme mulighet. Med delingsbiler i ditt borettslag/sameie utvider du kjøpergruppen ved et salg.

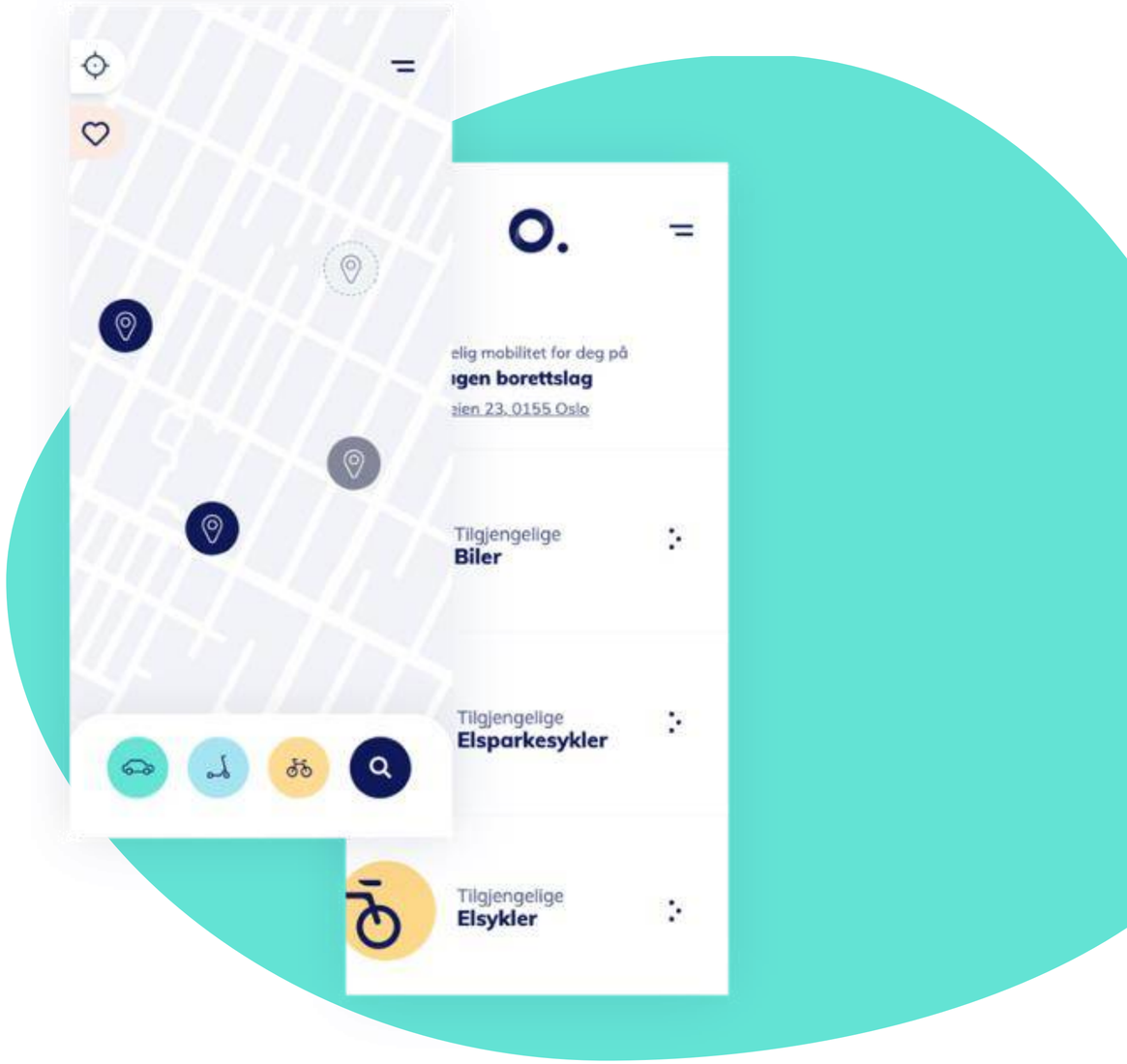
Det er enkelt å bli kunde i Otto

Du finner Otto Appen i App store eller Google Play, og benytter BankId i registeringen.



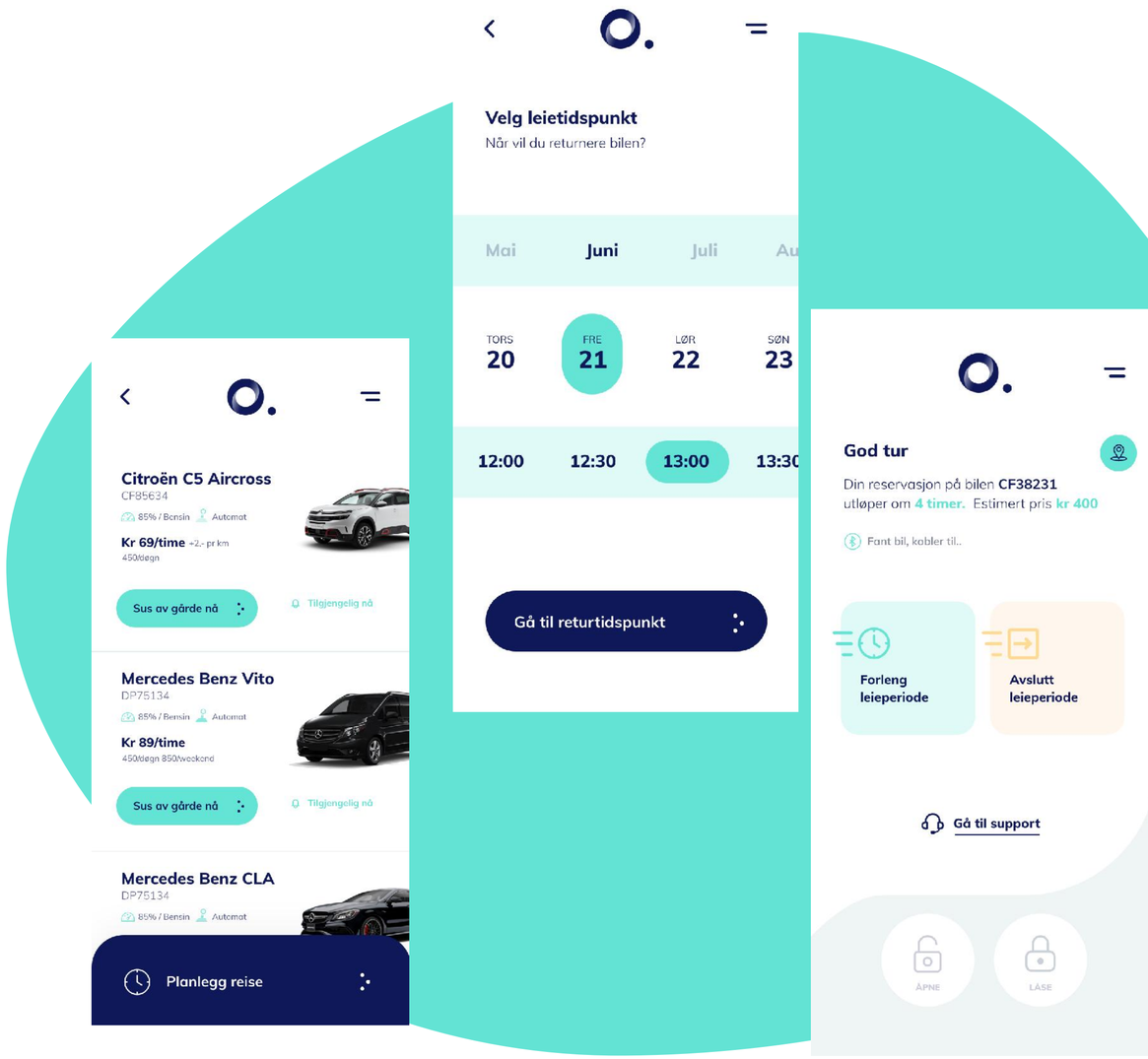
Alle lokasjoner finnes enkelt i kartet

Det finnes både åpne og lukkede lokasjoner i appen



Med Otto kan man leie bil og kjøre umiddelbart – eller booke frem i tid

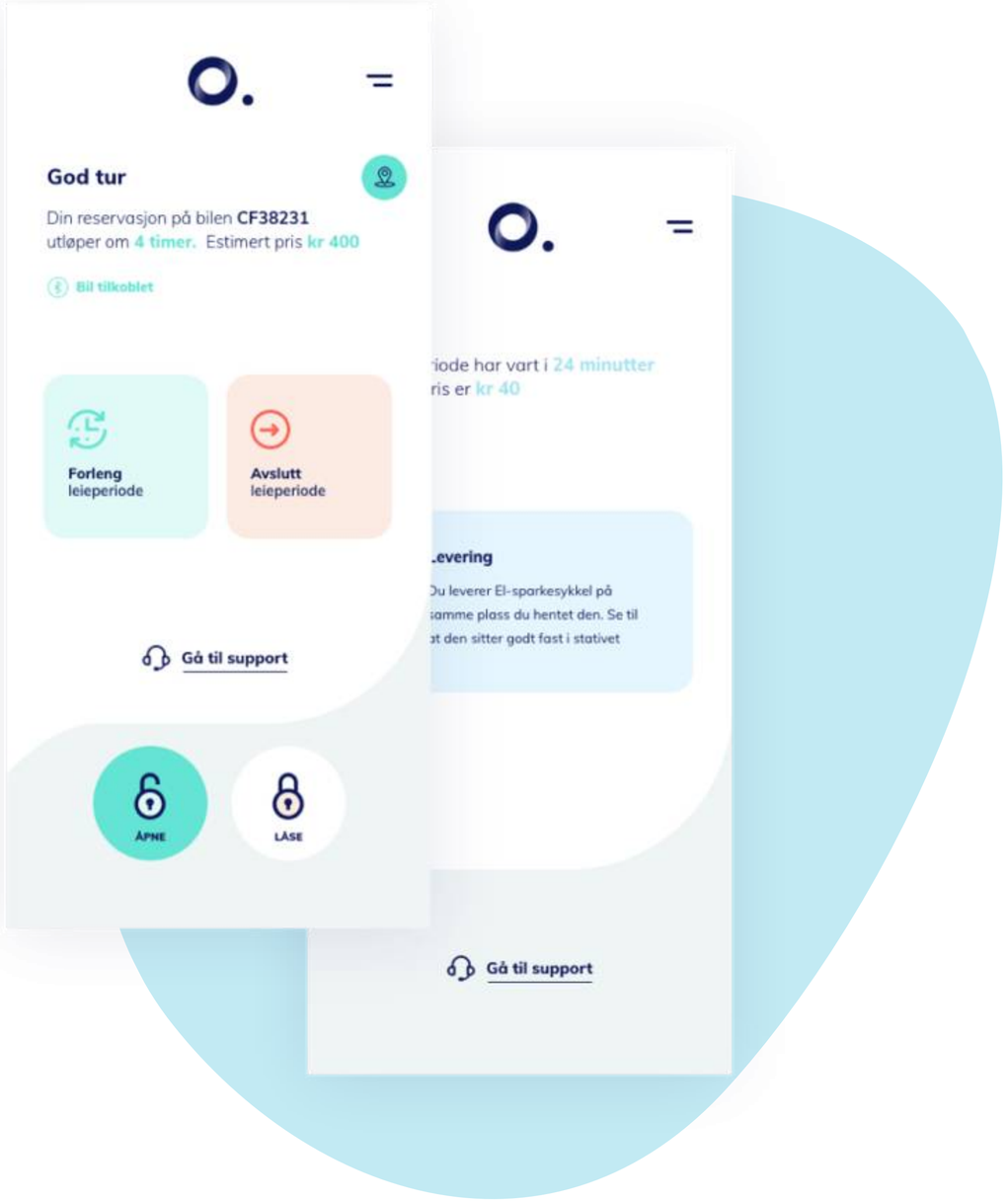
I appen er det også enkelt å forlenge en leie, eller avslutte leietiden tidligere



otto.no

Mobilen fungerer som nøkkel under hele leieperioden

Bruk appen som nøkkel under hele leieperioden. Her kan du også avslutte og forlenge leieperioden. Husk å ta ut alle personlige eiendeler før du avslutter.



hei@otto.no

HYRE

Kolumbus

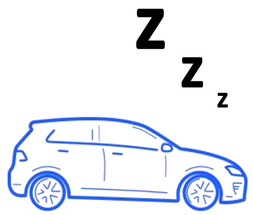
HYRE

Kolumbus

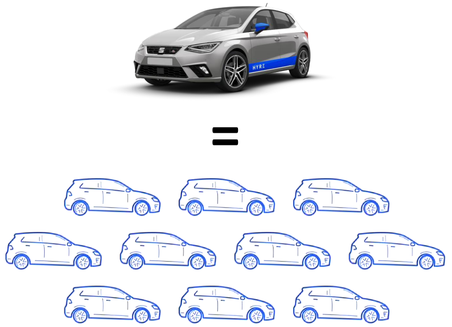
Selskapet

- Etablert i februar 2017
- Møller Mobility Group som største aksjonær
- Teknologiselskap med 18 ansatte
- Lanserte tjenesten Hyre i april 2018
- I dag mer enn 500 biler i Oslo fordelt på 250 lokasjoner
- Pilotprsojekt med Kolumbus
- Sola Kommune

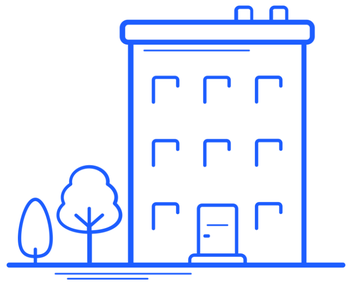
Miljøeffekten av bildeling



1 gjennomsnittsbil står stille mer enn 95% av tiden



1 delt bil erstatter ca. 10 biler



Det gir plass til mennesker, boliger og grøntareal

Kilder: [1.] The Impact of Carsharing on Household Vehicle Ownership, Martin, Elliot Shaheen, Susan, [2.] IMPACT OF CAR SHARING ON MOBILITY AND CO2 EMISSIONS, PBL Publication number: 1842

Utfordringer

Nye modeller for parkering

En tilbakebetalingstid på 18 mnd for et ladepunkt er ikke bærekraftig for en parkeringsoperatør, og prisene det resulterer i er ikke bærekraftig for bildelingstjenestene

De store flåteeierne må på banen

Kommunene prøver dette i mindre piloter i stedet for å ta steget helt over til mer effektive modeller som bildeling. Her ligger det store besparelser for flåteeierne og også grunnlaget som skal til for å ha så godt tilbud som mulig til privatpersoner.

Bedriftsmarkedet og muligheter

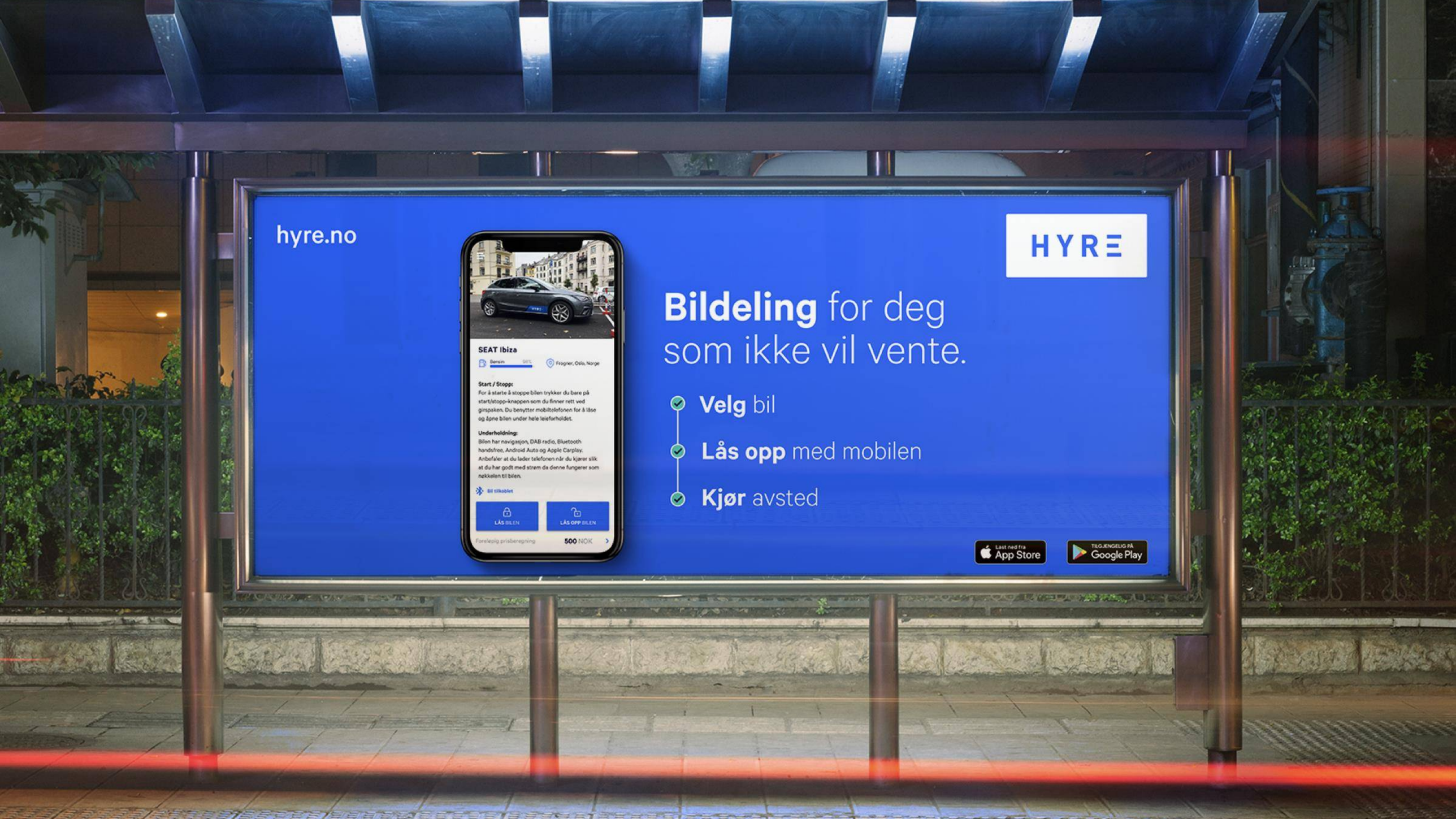
- **30-50% rimeligere for bedriften per km kjørt**
- En bil som brukes mye er rimeligere per km
- Økt fleksibilitet gir redusert risiko og kostnader
- Stordriftsfordeler på biladministrasjon

Tid spart for ansatte

- Ingen utlegg for ansatte
- Enkel kontering og viderefakturering av kostnader
- Fra biladministrasjon til innkjøp av mobilitetstjenester

Bedre for miljøet

- Færre biler reduserer arealbehovet for parkering
- Mer bruk per bil gir lavere CO2-fotavtrykk per kjørte kilometer – spesielt viktig for elektriske biler


hyre.no
HYRE
SEAT Ibiza
Bensin
Frogner, Oslo, Norge
Start / Stopp:
For å starte å stoppe bilen trykker du bare på start/stopp-knappen som du finner rett ved girspaken. Du benytter mobiltelefonen for å låse og åpne bilen under hele leieforholdet.
Underholdning:
Bilen har navigasjon, DAB radio, Bluetooth handsfree, Android Auto og Apple Carplay. Anbefaler at du lader telefonen når du kjører slik at du har godt med strøm da denne fungerer som nøkkelen til bilen.
Bil tilkoblet
LÅS BILEN
LÅS OPP BILEN
Foreløpig prisberegning
500 NOK
Bildeling for deg som ikke vil vente.
Velg bil
Lås opp med mobilen
Kjør avsted
App Store
Google Play

Bilkollektivet

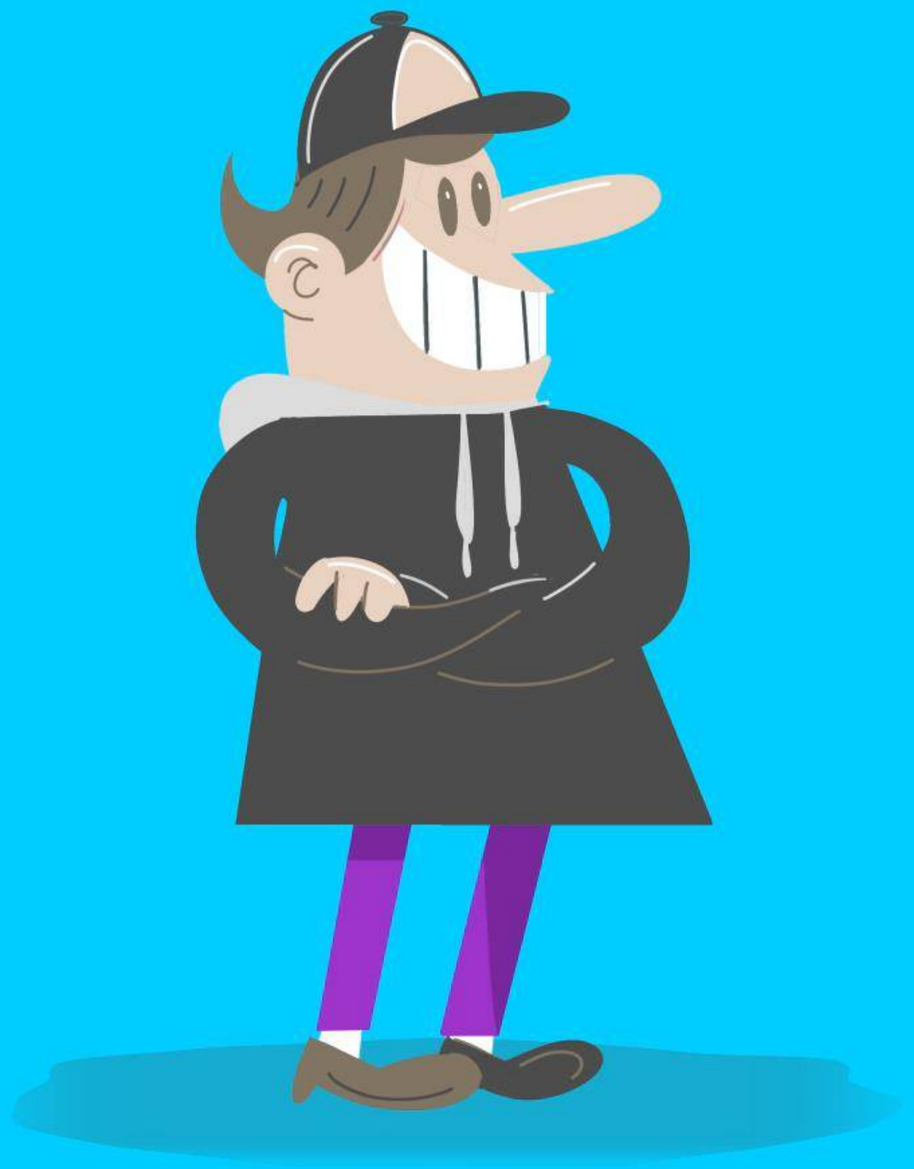
Kolumbus

Bilkollektivet

Firmapresentasjon

2020

bilkollektivet



Bilkollektivet

Vårt formål er:

Å tilby smart, miljøvennlig og non-profit deling av kjøretøy, som fullt ut erstatter medlemmenes behov for egen privatbil.

Vi skal gjennom dette bidra til en grønnere by og et bedre miljø, med færre biler og mindre unødvendig kjøring.

bilkollektivet

Bilkollektivet

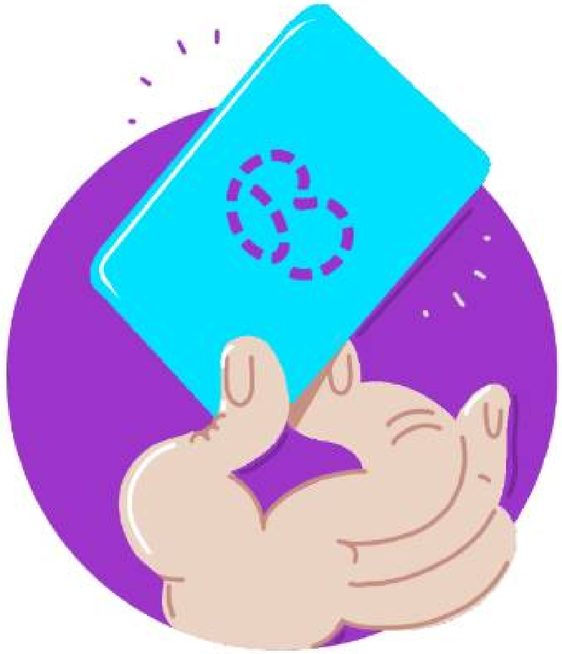
100% delt

100% medlemseid

100% non-profit

bilkollektivet

Slik fungerer det



Bli medlem

Er du over 18 og har lappen kan du bli medlem! Som medlem er du også medeier i bilpoolen.

Reserver bil

Finn ledig bil og reserver i appen vår. Du kan kjøre med en gang, eller planlegge mange uker i forveien.

Kjør!

Medlemskortet ditt er nøkkel til bilene. Kjør hvor du vil i hele Europa. Bilen leveres der du hentet den.

Mellomklasse elbil

55,- kr/time

Døgn 395,-

* Per kilometer: kr 1,90 (dekker strøm/hurtiglading og bompenger)

Ukespris: 20% rabatt på tidsleien, to uker og mer: 30% rabatt på tidsleien

bilkollektivet

Stasjonsvogn

63,- kr/time

Døgn 450,-

* Per kilometer: kr 2,30 (dekker bensin og bompenger)

Ukespris: 20% rabatt på tidsleien, to uker og mer: 30% rabatt på tidsleien

bilkollektivet

Utfordring og muligheter

Største utfordring: konvertere tilstrekkelig mengde bileiere til å bli bildelere på heltid

Største mulighet:

- Stor gevinst for den enkelte (økonomi, praktisk),
- Stor gevinst for miljøet (færre biler og mindre unødvendig kjøring)
- Stor gevinst for samfunnet (mindre areal til bil, parkering og vei)

bilkollektivet

Hvorfor **Bilkollektivet**?

Det å ha tilgang til bil ved behov, utvalget og tilgjengeligheten når man bor sentralt

Anniken

Det er lettvint, det gir miljøgevinst og det er gode biler!

Ola Bergseng

Det gir følelsen av å ha bil, og samtidig være del av en klimabevegelse

Johan Hermstad

bilkollektivet

Leaseplan

Kolumbus

LeasePlan

Kolumbus

Kolumbus AS

Dialogkonferanse - Mobilitetstilbud

02.12.2020

LeasePlan Norge AS

- **Sabina Delic**
  - Procurement & Category Manager
- **Vegard Thovsen**
  - Bid Manager

LeasePlan

What's next?

Ledende innen biladministrasjons- & mobilitetsløsninger

Flåtestørrelse

57 000 biler

Markedsleder

#1

Etablert i Norge

1992

Ansatte i Norge

130

Representert i

32 land

To hovedmarkeder:

LeasePlan

Biladministrasjon og Operasjonell leasing

Hovedsegmenter

- Store bedrifter
- Offentlig sektor
- Små - og mellomstore bedrifter

CarNext.com

Nyere, brukte biler av topp kvalitet

- Internasjonale konsern
- Privatpersoner
- Forsikring
- Mobilitetsleverandører

Tanker om bildeling og CaaS

- Trend: Eie → Leie
  - Ønskes mere fleksibilitet

- Politiske vedtak om reduksjon av biltrafikk

Hvorfor CaaS?

- Økende etterspørsel – Spesielt innen offentlig sektor
- LeasePlan har 30 års erfaring med leasing og mobilitetsløsninger

Muligheter og utfordringer

Muligheter

- Flere får tilgang til bil
- Færre trenger å eie egen bil

Utfordringer

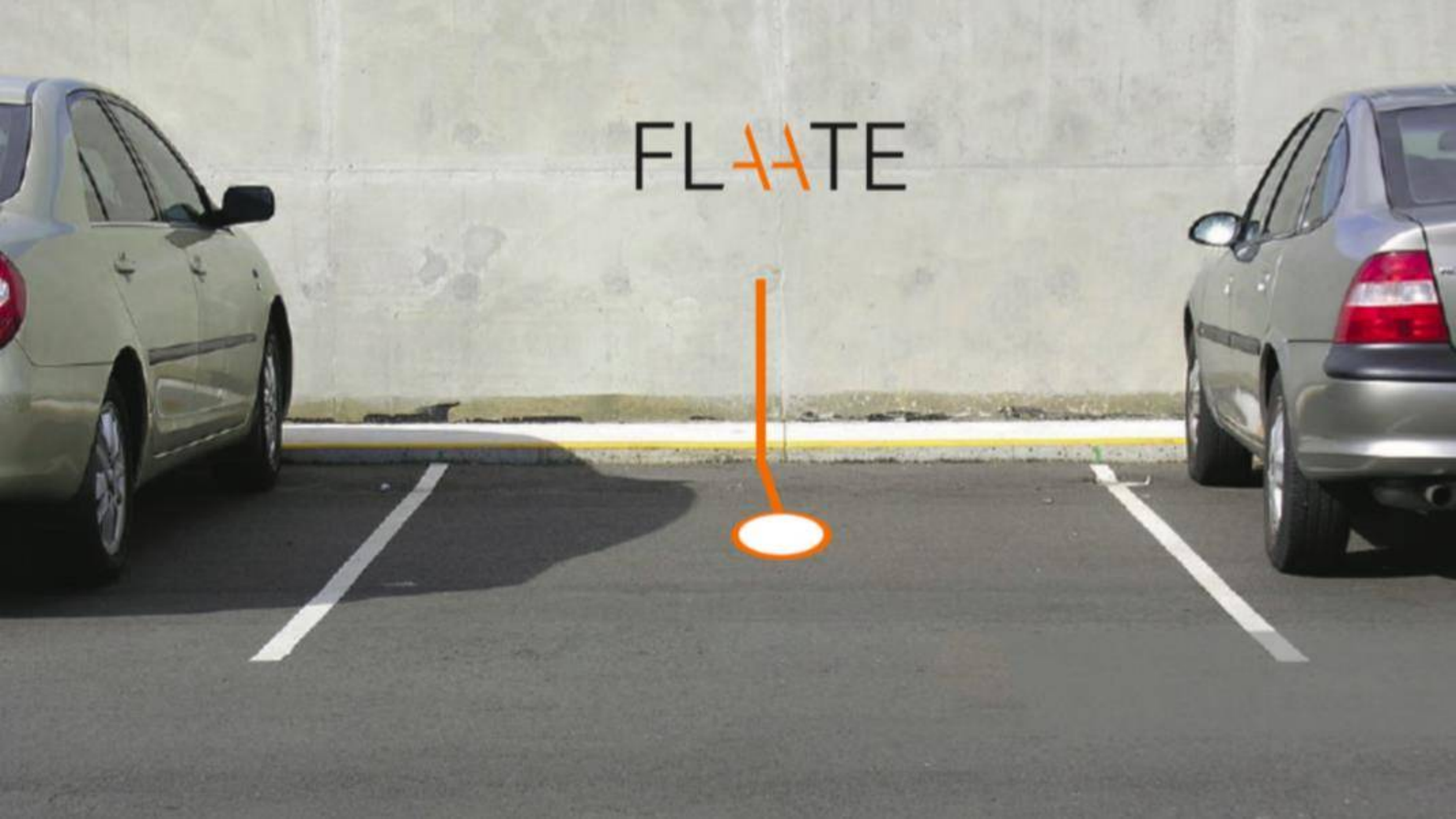
- Logistikk
- Mange brukere per bil
  - Skader
  - Infrastruktur
  - Ettersyn

LeasePlan

What's next?

Flaate

Kolumbus

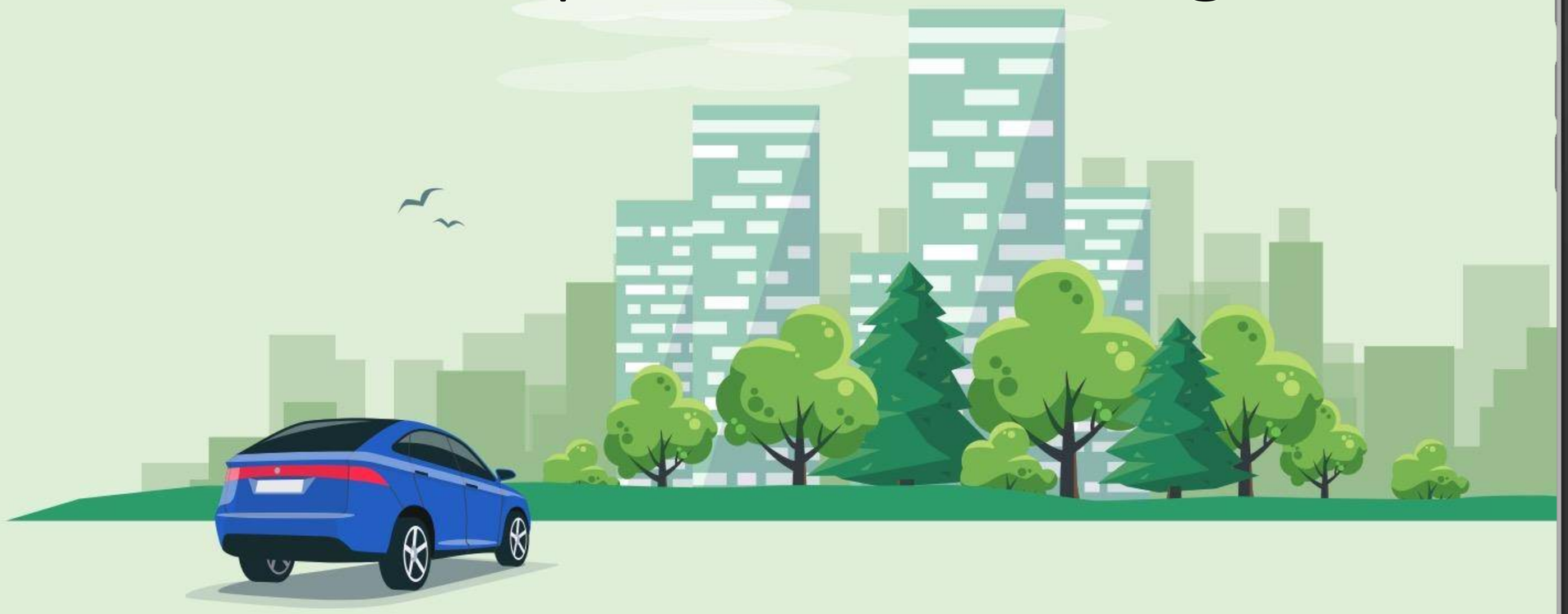

FLAATE

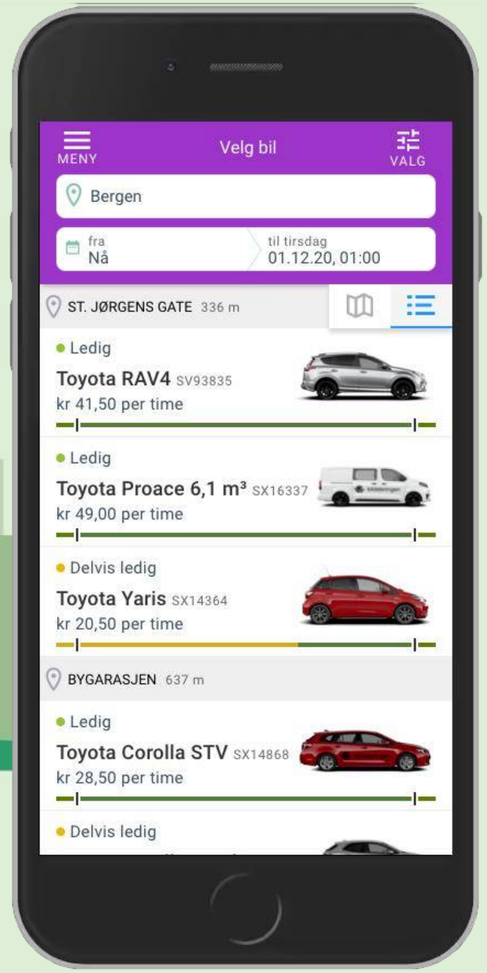
Bilparaplyen

Kolumbus

Dele

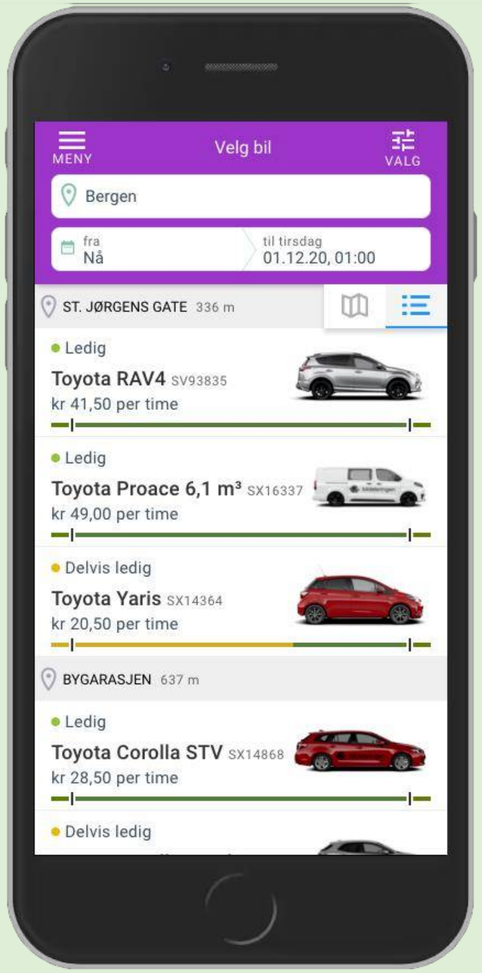
- en markedsplass for bildeling





Bilparaplyen AS

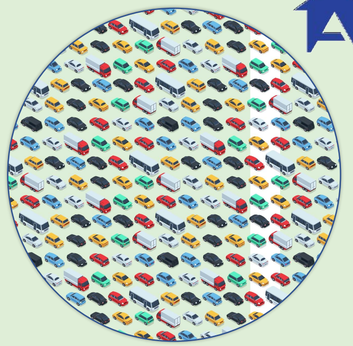
- 100% eid av Bildeleringen SA
- Eier bildelingsplattformen DELE som er utviklet i samarbeid med Kantega AS



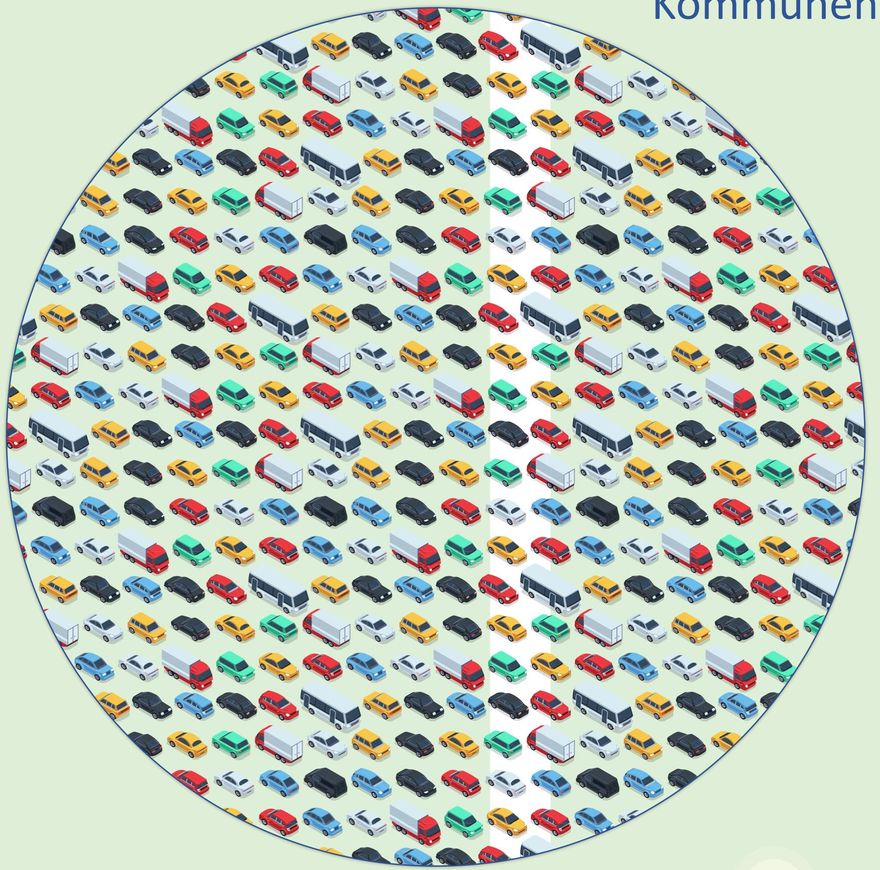
Dele som markedsplass

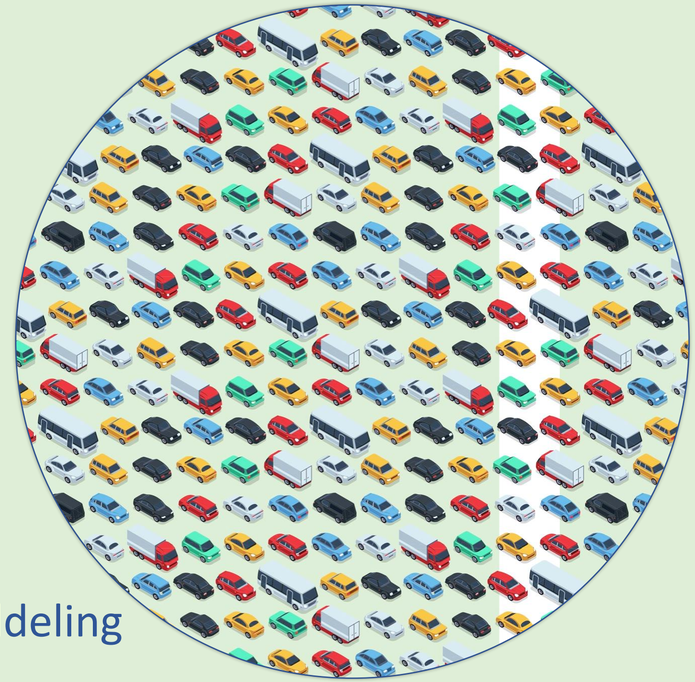
bildeleringen

Boligbyggelaget

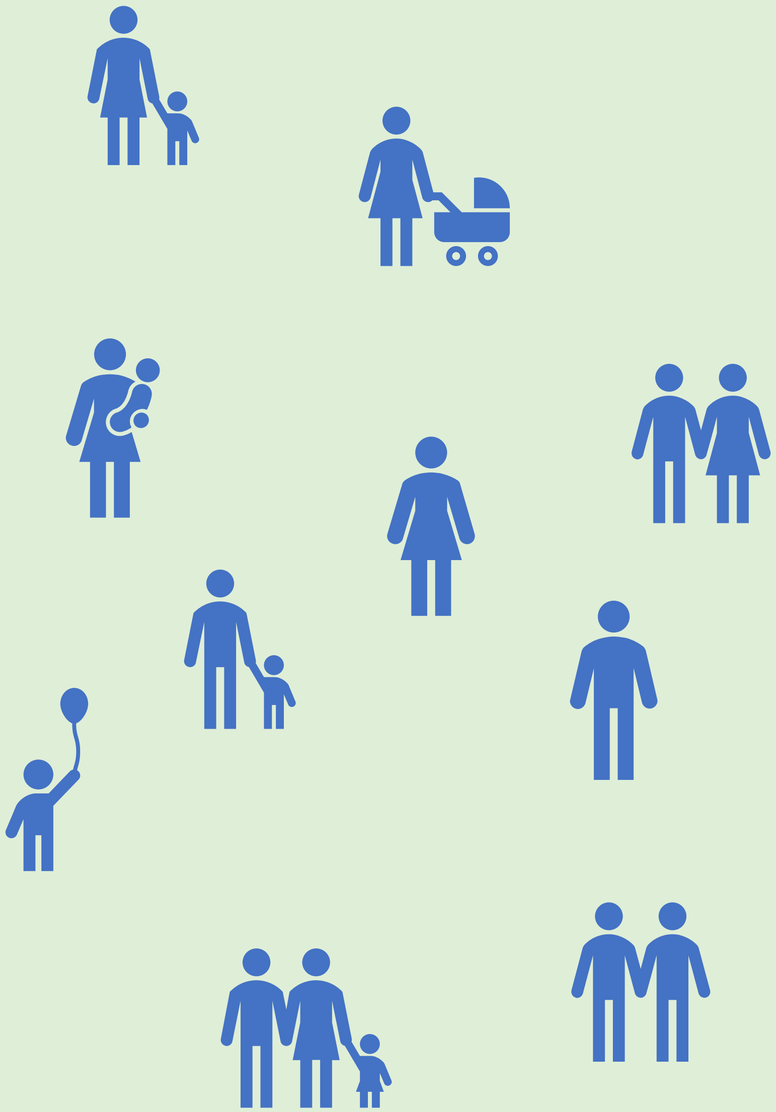


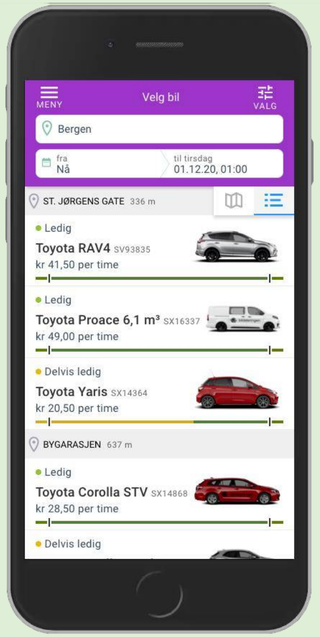
Kommunen





Kolumbus Bildeling





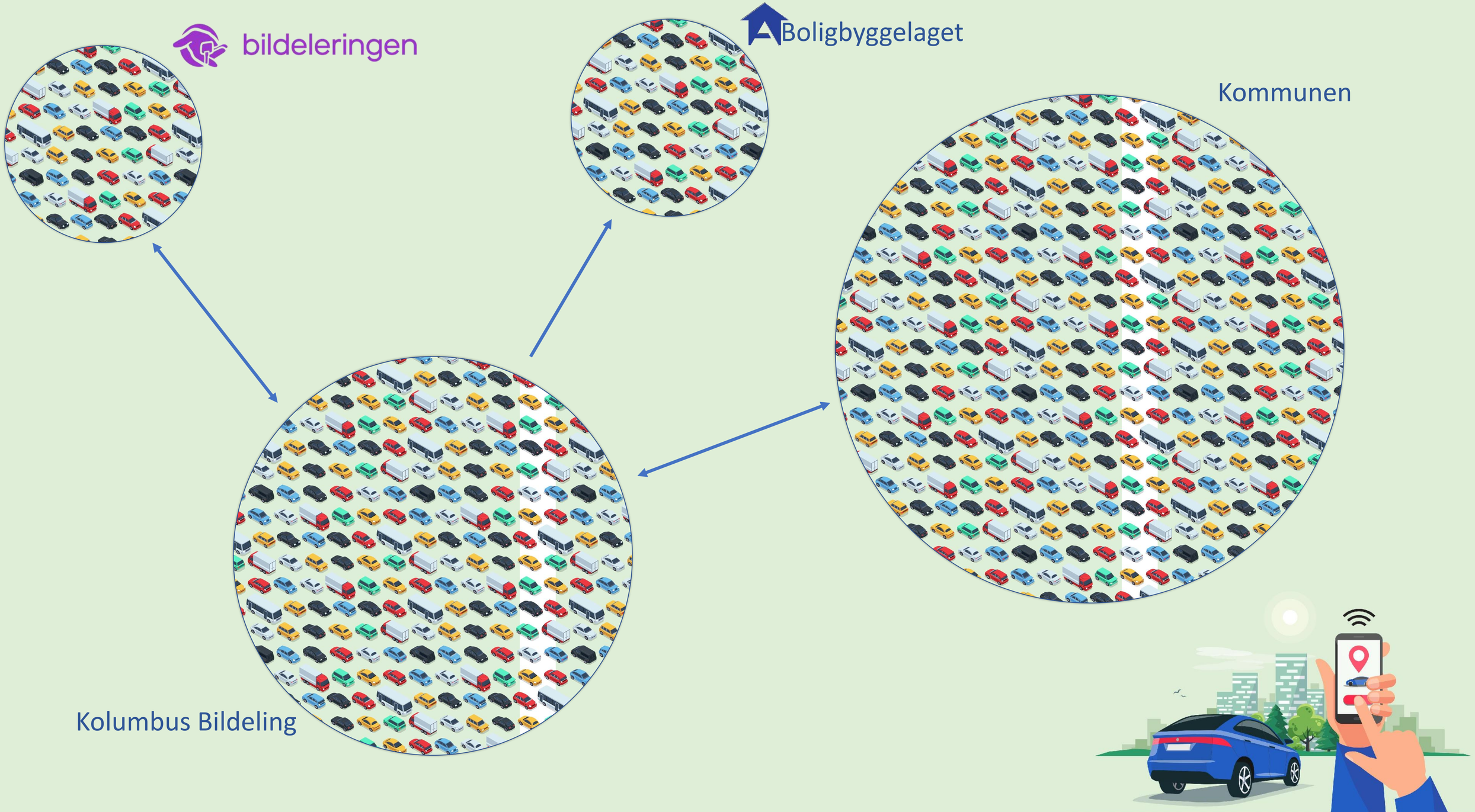
Kolumbus Bildeling

Bryne Bildelingslag

bildeleringen

⋮

Samarbeidsmuligheter


bildeleringen
Boligbyggelaget
Kommunen
Kolumbus Bildeling

Dele

Hertz

Kolumbus

Presentasjon Hertz Norge

Hertz Norge 2020

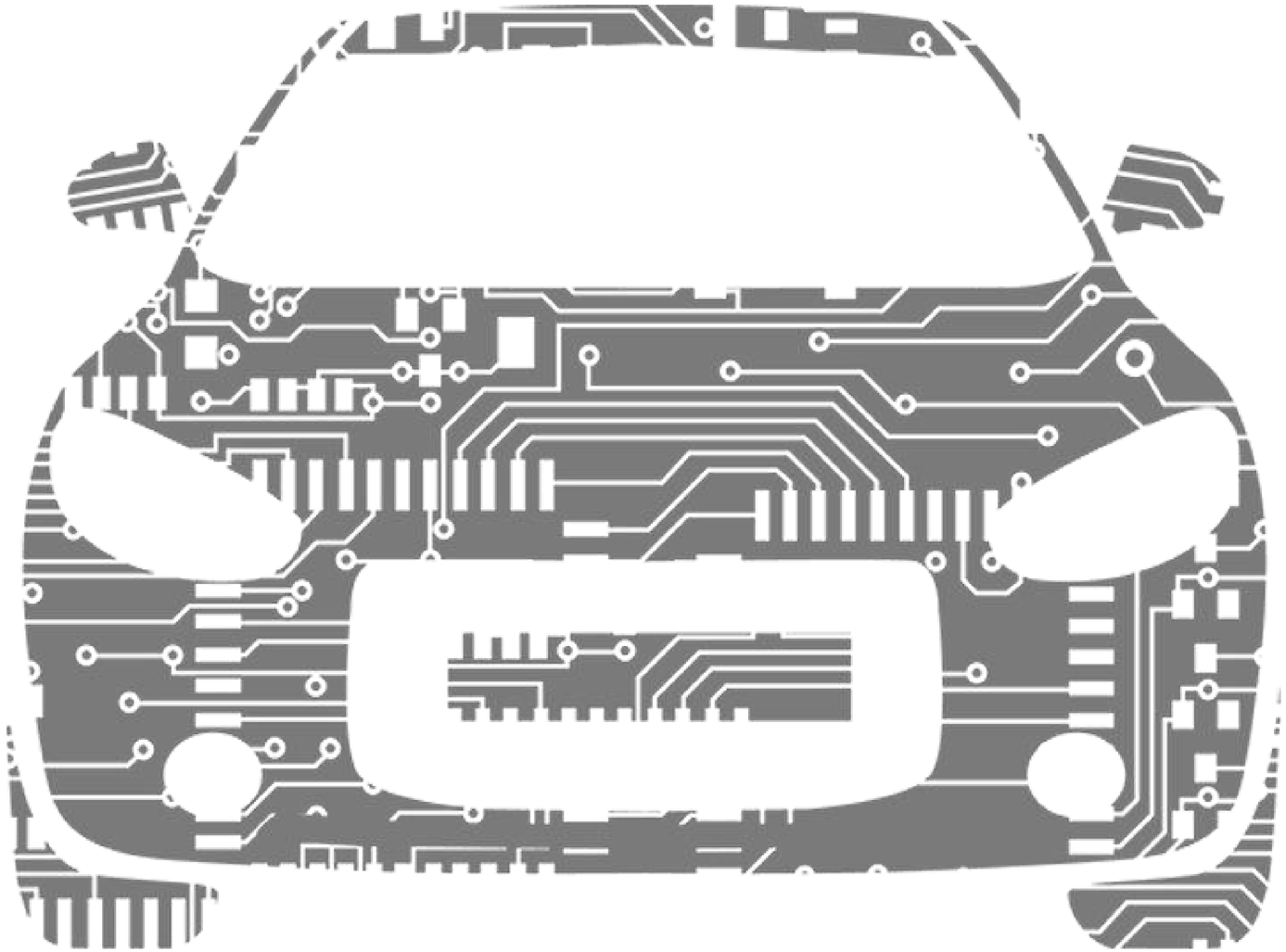
Visjon

I 2025 skal Hertz være Norges største mobilitetsaktør.

Hertz skal forandre nordmenns forhold til å eie, leie, dele og bruke bil.

Hertz

Våre tanker om bildeling og bil som tjeneste (Caas)



Hertz

Hvorfor dere driver med bildeling/CaaS per dags dato

To muligheter knyttet til bildeling og etablering av bilflåter

To utfordringer knyttet til bildeling og etablering av bilflåter

Hertz

Hertz
Takk for oppmerksomheten!

Multiconsult

Kolumbus

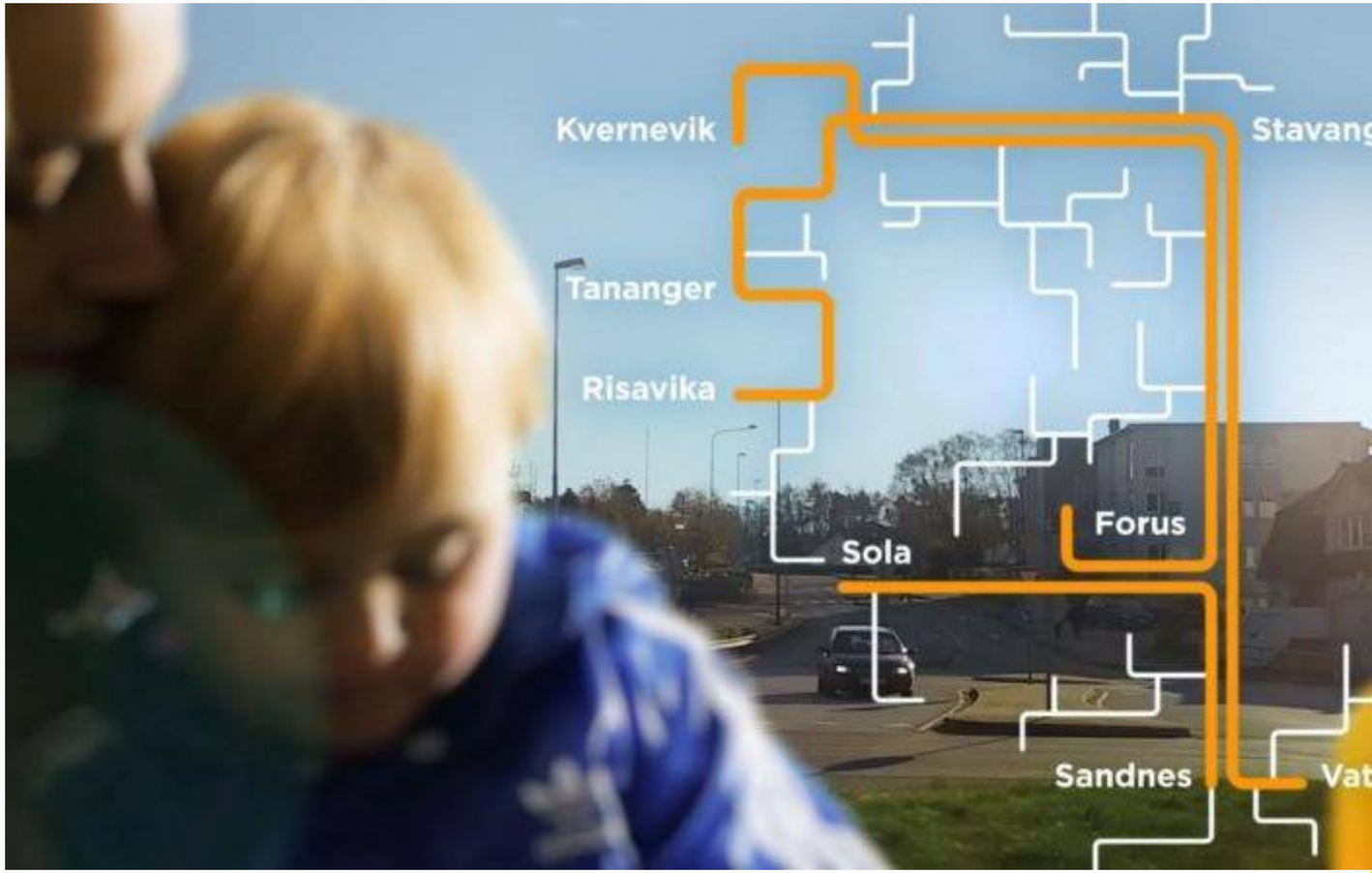
Multiconsult

Bildeling i et integrert mobilitetssystem

Arne Lindelien og Bernt Sverre Mehammer, Multiconsult

Suksessfaktorer

- Bildelere er ikke bilister
- Kollektiv + mikromobilitet + bildeling = grønt mobilitetssystem
  - Kvalitet viktigere enn sømløshet
- Triggere: ta steget



Tusen takk!