



NOTAT

Dato: 16.09.26
Til: Leverandørmarknaden
Frå: Skyss

Marknadsførespurnad (RFI) knytt til reservasjonsløysing

1. Bakgrunn og føremål

Skyss skal lyse ut ny kontrakt for hurtigbåtruta mellom Bergen og Sunnhordland. Ruta har mange stopp og betener i dag både lokalreisande og turisme. Skyss ønskjer at den komande kontrakten i sterkare grad skal stimulere til bruk blant turistar, reiselivsnæringa og tilfeldige reisande. Det vert planlagt for ein kontraktsmodell der operatøren får eit insentiv knytt til auka billettinntekter, kombinert med ansvar for marknadsføring mot turist- og fritidsmarknaden i samarbeid med reiselivsnæringa.

Denne marknadsførespurnaden har til **føremål å innhente informasjon frå marknaden om tilgjengelege løysingar for plassreservasjon for passasjerar som vil reise med ruta, korleis desse løysingane fungerer, og kva erfaringar som finst frå tilsvarande bruksområde.**

Innspela frå denne førespurnaden vil bli brukt til å:

- Kartleggje kva løysingar og teknologiar som finst i marknaden for plassreservasjon på kollektive sjøruter
- Forstå kva som er realistisk å krevje av funksjonalitet, integrasjon og kommersielle vilkår
- Utforme relevante og realistiske krav til plassreservasjon i det komande konkurransegrunnlaget for hurtigbåtruta Bergen–Sunnhordland

2. Kontekst og behovsskildring

Hurtigbåtruta mellom Bergen og Sunnhordland har mange stopp, og betener i dag i hovudsak pendlarar og andre kvardagsreisande. Skyss ønskjer at ruta i større grad også skal betene turistar og fritidsreisande, som ofte har andre behov enn dei lokalreisande: dei kan ønskje å reservere plass i forkant, reise i grupper, eller kombinere reisa med opplevingar undervegs.



Det vert lagt opptil at

- Skyss fastset ruter, rutetider og billettprisar
- Skyss får ansvar for marknadsføring mot pendlarar og andre kvardagsreisande
- Operatøren får ansvar for marknadsføring mot turist- og fritidsmarknaden, i samarbeid med reiselivsnæringa
- Operatøren får bonus knytt til auka billettinntekter over dagens nivå

Skyss ser føre seg at ei løysing for plassreservasjon for dei reisande vil vere fordelaktig.

Vi håper ei slikløysing vil kunne

- Gi oversikt over ledig kapasitet i sanntid (evt. tal ledige reserverbare seter) på den enkelte avgang
- Støtte booking for enkeltreisande, grupper og turoperatørar
- Leggje til rette for sal gjennom fleire kanalar, både hos Skyss og hos operatøren/tredjepartar (til dømes turoperatørar, Visit Sunnhordland og Visit Bergen)
- Kunne kombinerast med pakkeløysingar der transport vert sett saman med opplevingar

3. Spørsmål til marknaden

Skyss ber om innspel og svar frå marknaden på følgjande spørsmål, så konkret som mogleg. Det er ikkje naudsynt å svare på alle spørsmål dersom dei ikkje er relevante for verksemda dykkar.

3.A Teknisk funksjonalitet

- Kva løysingar finst i dag for plassreservasjon på kollektive sjøruter, og i kva grad er dei tilpassa reisekjøp med hurtigbåtar spesielt (til forskjell frå til dømes fly eller tog)?
- Kan løysinga handtere ein kombinasjon av faste, reserverte plassar og ordinære kollektivbillettar utan reservasjon, på same avgang?
- Støttar løysinga sanntidsoversikt over ledig kapasitet, som kan brukast til informasjon til reisande eller til dynamisk prising?
- Kan løysinga integrerast med eksisterande billett- og betalingssystem hos ein oppdragsgivar som Skyss?
- Kan løysinga optimalisere/prognostisere inntektene ved å styre og justere pris og kapasitet ut frå etterspurnad?
- Kan løysinga handterer regulerte, faste takstar parallelt med eventuell dynamisk prising på delar av kapasiteten?
- Kan løysinga innførast trinnvis, det vil seie starte med rein kapasitetsstyring (allokering, overbooking, no-show, styring til ledige avgangar) og leggje til dynamisk prising seinare?



- Korleis understøttar løysinga passasjerrettar og refusjonskrav ved kansellering/forseinking?
- Kva kompetanse, kva roller og kva ressursbruk krevst hos oppdragsgivar for å drive løysinga forsvarleg?

3.B Integrasjon og opne grensesnitt

- Finst det opne API-ar som gjer det mogleg for tredjepartar (turoperatørar, reisebyrå, destinasjonsselskap) å selje plassar direkte gjennom eigne kanalar?
- Kan løysinga støtte co-branding, altså sal gjennom både oppdragsgivar sine kanalar og operatøren/tredjepartar sine eigne kanalar?
- Kva krav stiller løysinga til datadeling og datastandardar (til dømes NeTEx, SIRI) for å kommunisere med andre system?

3.C Brukaropplevinga

- Korleis fungerer bookingprosessen for enkeltreisande, grupper og turoperatørar med føring av fleire personar samtidig?
- Kva løysingar finst for avbestilling, endring og refusjon av reservasjonar?
- Er løysinga tilgjengeleg på fleire språk, med tanke på at ruta skal nå internasjonale turistar?

3.D Drift og kapasitet

- Korleis handterer løysinga overbooking eller kanselleringar?
- Kan løysinga brukast til å prioritere eller reservere ein del av kapasiteten til bestemte kundegrupper, til dømes lokalreisande?
- Kva krav stiller løysinga til utstyr om bord, som skjermar, betalingsterminalar eller billettlesarar?
- Vil det vere mogleg å styre reisande til avgangar med ledig kapasitet?
- Vil det vere mogleg å gjere reservasjon og bestilling av «bestillingsstopp», der eit stopp berre vert betent dersom det ligg føre bestilling innan ein definert frist, til dømes 24 timar før avgang?
- Kan operatør hente ut alle bestillingar samla etter at bestillingsfristen er gått ut?
- Kan bestillingsløysing vere egna for reservasjon av plass for bil på bilførande hurtigbåtar? (dersom løysinga kan nyttast på andre båtruter)
- Kan løysinga handtere bestillingar og generering av gebyr ved «no-show» dersom reservert plass ikkje vert nytta og reservasjonen ikkje er avbestilt innan fastsett frist?
- Kan løysinga handtere reservasjon eller bestilling av kapasitet for transport av gods?



- Kan løysinga handtere avbestilling av alle typar reservasjonar og bestillingar innan definerte fristar?

3.E Kommersielle og avtalemessige forhold

- Kva er typiske prismodellar for slike løysingar (til dømes lisenskostnad, transaksjonsbasert prising, årleg driftskostnad)?
- Kven eig normalt data som vert generert gjennom løysinga (oppdragsgivar, operatør eller leverandør)?
- Kva er typisk tid frå avtale er inngått til løysinga er i drift?
- Kan de vise til andre kollektivtransportaktørar, i Noreg eller i Europa, som har teke i bruk tilsvarende løysing på sjøruter?

3.F Erfaringar og case

- Kan de vise til konkrete case der plassreservasjon har bidrege til auka bruk blant turistar eller fritidsreisande?
- Kva læringspunkt eller utfordringar har de erfart frå tidlegare implementeringar av tilsvarende løysingar?

4. Tilbakemelding på førespurnaden

Vi ønskjer svært gjerne svar frå teknologileverandørar, operatørar og andre aktørar som har relevant kunnskap eller erfaring med plassreservasjonsløysingar for kollektivtransport, særleg på sjø.

Innspel og tilbakemelding på våre spørsmål bes sendt til epost
kari.steinsland@skyss.no

Vi ber om at innspel og tilbakemelding vert oversendt innan **måndag 5.oktober**.

Dersom det vert behov for meir informasjon, vil Skyss vurdere å invitere til dialogmøte eller digitale presentasjonar i etterkant av dei skriftlege svara, for å få djupare innsikt i løysingane som vert presenterte. Interesse for eit slikt møte kan gjerne meldast saman med det skriftlege svaret.

Skyss takkar for alle bidrag til denne førespurnaden.