

Jernbanekonkurransene i Norge skulle legge mer vekt på kvalitet enn pris. Aftenpostens gjennomgang viser hvordan det gikk.

Vy skulle være jevnbyrdig med utenlandske selskaper i en konkurranse om norsk jernbane. Men ble det slik?



FOTO: Ole Berg-Rusten, NTB scanpix Norsk jernbane er lagt ut på anbud.

Sveinung Berg Bentzrød
Journalist

«Det er ikke hvor langt ned et togselskap kan presse prisen som avgjør hvem som vinner jernbanestrekningene. Pris skal telle 40 prosent, kvalitet og hensyn til ansatte 60 prosent.»

Daværende ansvarlig i Jernbanedirektoratet, Dagfinn Berge, var tydelig på hvordan konkurransen om norske jernbanelinjer skulle foregå [i et Aftenposten-intervju i oktober 2017](#).

Han ba innstendig om å bli trodd på at kvalitet skulle være det avgjørende.

Samme signal ga regjeringen i mai 2015, da den presenterte jernbanereformen: Vy skulle gis muskler og muligheter til å konkurrere jevnbyrdig med utenlandske togselskaper.

Aftenpostens gjennomgang av de to konkurransene som er gjennomført, gir et ganske annet bilde: Underveis i forhandlingsprosessene, og i enda større grad når det gjelder valg av vinnere, har det vært et avgjørende fokus på pris.

Dette er Aftenpostens funn:

Kvalitet

- Aftenposten har tidligere omtalt at NSB (nå Vy) i konkurransen om pakke 1 Sør [slo britiske Go-Ahead på 12 av 15 kvalitetspunkter, mens to endte uavgjort](#). Likevel vant Go-Ahead.
- I konkurransen om pakke 2 Nord fikk NSB (nå Vy) toppkarakteren 10 på kvalitet. Selskapet var også best på

organisering og forståelse av oppdraget som skulle utføres.
Likevel tapte NSB for svenske SJ.

Passasjerfangst

- En viktig årsak til at Go-Ahead vant kampen om pakke 1 Sør, var at selskapet beregnet den klart største tilstrømningen av passasjerer. For pakke 2 Nord varslet Vy 530.000 flere passasjerer i år 2030 enn SJ. Vy ønsket også å kjøre mye mer tog. Likevel vant SJ.
- I brevene fra Jernbanedirektoratet der SJ og Vy fikk beskjed om at de hadde henholdsvis vunnet og tapt, het det at SJ hadde levert et tilbud som ville «resultere i flere og mer fornøyde kunder». Dette til tross for at Vy beregnet over en halv million flere passasjerer og var best på kvalitet.

FAKTA: DISSE JERNBANEPAKKENE KONKURRERES DET OM:

Pakke 1 Sør: [Sørlandsbanen](#), [Jærbanen \(lokaltog Sandnes–Stavanger\)](#) og [Arendalsbanen](#).

Vunnet av Go-Ahead i oktober 2018. Overtar linjene fra Vy i desember 2019.

Pakke 2 Nord: [Dovrebanen \(Oslo–Trondheim\)](#), [Raumabanen](#), [Rørosbanen](#), [Trønderbanen](#), [Meråkerbanen](#), [Nordlandsbanen](#) og [Saltendependelen \(lokaltog Bodø\)](#). Vunnet av SJ i juni 2018.

Overtar linjene fra Vy i juni 2020.

Pakke 3 Vest: [Bergensbanen](#), [Vossebanen \(Bergen–Voss–Myrdal\)](#) og [Vossebanen \(lokaltog Bergen–Arna\)](#). Kontrakt med vinneren skal skrives i desember 2019. Vinneren kjører linjene fra desember 2020.

Pakke 4: Lokaltogene Spikkestad–Oslo–Lillestrøm, Ski–Oslo–Skøyen, Moss–Oslo–Stabekk, Mysen–Oslo–Skøyen, Gjøvik–Oslo pluss InterCity-banen Halden–Oslo. Vinneren skal kjøre linjene fra desember 2022.

Pakke 5: Lokaltogene Kongsberg–Oslo–Eidsvoll, Drammen–Oslo–Dal, Asker–Oslo–Kongsvinger og Porsgrunn–Skien–Notodden pluss InterCity-banene Drammen–Oslo S–Lillehammer (Dovrebanen) og Skien–Oslo S–Eidsvoll (Vestfoldbanen). Vinneren skal kjøre linjene fra desember 2024.

NB! Innholdet i pakke 4 og 5 foreligger foreløpig som forslag fra Jernbanedirektoratet.

FAKTA: SLIK HAR VI JOBBET

Aftenposten har gått gjennom konkurranseinformasjon, underlagsmateriale, møtereferater, anskaffelsesprotokoller og brevveksling mellom Jernbanedirektoratet og selskapene som deltok i konkurransene om jernbanepakke 1 Sør og pakke 2 Nord.

Mye av materialet har Jernbanedirektoratet selv gitt innsyn i.

Vi har også snakket med representanter for de ulike togselskapene, tillitsvalgte og politikere som følger norsk samferdsel tett.

Pris og kostnader

- I dag betaler Jernbanedirektoratet 716 mill. årlig for linjene som inngår i pakke 2 Nord. Over ti år blir dette 7,2 mrd. kroner. SJ vant med et tilbud om å drive linjene i nord for 1,2 mrd. over ti år. Vys endelige tilbud var på 1,6 mrd.
- I første tilbudsrunde om pakke 2 Nord fikk Vy høre at selskapet lå 15–30 prosent bedre an enn nest beste tilbud, i «forholdet mellom pris og kvalitet». Da revidert tilbud forelå noen uker senere, hadde SJ rykket forbi med 30–45 prosent. SJ kuttet altså sitt pristilbud med rundt 60 prosent, fra et beløp på rundt 3,5 mrd. til 1,2 mrd.
- Etter det Aftenposten kjenner til, anslo SJ et kutt i personalkostnader fra 2020 til 2030 på rundt 50 millioner

kroner. Dette til tross for at SJ vil kjøre langt flere tog og ha flere ansatte.



Illustrasjon som viser hvordan det britiske togselskapet ser for seg togene de skal drifte på Sørlandsbanen.
Go-Ahead

Må i praksis betale for å vinne

- I pakke 2 Nord var Jernbanedirektoratet åpne om at pris ville telle mest. I konkurransen som nå pågår, om pakke 3 Vest, skal kvalitet i utgangspunktet igjen telle mest. Men ettersom linjer her i dag går med overskudd, vil dette i praksis bli en konkurranse om *hvem som vil betale mest for å få lov til å kjøre toglinjene her*. Påmeldte selskaper skal være Vy, SJ, MTR og Tide Arriva.

Vy taper på ikke å eie tog

- Konkurrentene i pakke 2 Nord ønsket alle å kjøre flere avganger og lengre tog enn i dagens tilbud. Men i motsetning til SJ og mange andre selskaper eier ikke Vy lenger egne tog.

Vy måtte i så fall kjøpt nye tog, en prosess som normalt tar flere år.

- Opprinnelig skulle alle selskaper som vant anbud, leie togsettene som er overtatt av Samferdselsdepartementets selskaper Norske tog AS. Derfor ble NSB fratatt sine tog. Nå åpnes det for å la konkurransevinnerne ta med egne tog til Norge.



Bergensbanen går med overskudd, og Vy må regne med knallhard konkurranse om å fortsette driften her.

Tore Meek, NTB scanpix

Fordelen som forsvant

- Før jernbanekonkurransen startet, uttalte Samferdselsdepartementet at NSB hadde betydelige fortrinn ved at selskapet kjente norske forhold så godt.
- Men mye takket være detaljerte tilbakemeldinger fra Jernbanedirektoratet underveis kan konkurrentene justere seg inn. I Vy konstaterer man at direktoratet har melket dem for mye informasjon som er kommet andre til gode.

Krav til avkastning

- Aftenposten blir foreholdt at Vy har et høyere krav til avkastning enn andre selskaper i konkurransen. Da Vy tapte pakke 2 Nord, påpekte Vy Togs konserndirektør Arne Fosen at noen hadde lagt kravet til avkastning lavere enn Vy selv, og at dette ble avgjørende.
- Dokumentene Aftenposten har gått gjennom, formidler et klart inntrykk av at Vy har beregnet en høyere sikkerhet enn konkurrentene.

FAKTA: ET EKSEMPEL FRA DOKUMENTENE – SJ OG VYS KONKURRANSE OM ANBUDSPAKKE 2 – NORD:

Jernbanedirektoratets referat fra møte med SJ 13.3.2019:

SJ får beskjed om at de har levert et svakere tilbud enn det beste, og at det er vesentlig høyere enn laveste pristilbud.

Jernbanedirektoratets referat fra møte med Vy 14.3.2019:

Vy får beskjed om de har levert «det beste tilbudet som gir det beste forholdet mellom kostnad (pris) og kvalitet». Vy spør om direktoratet vurderer om tilbudene «har en sunn økonomisk profil». Direktoratet svarer at de gjør en vurdering av økonomisk profil i samtlige tilbud.

Jernbanedirektoratets referat fra møte med SJ 2.5.2019: SJ får beskjed om at deres reviderte tilbud «gir det beste forholdet» mellom pris og kvalitet. Et annet dokument forteller at nest beste tilbud (altså Vys) nå ligger 30–45 prosent over SJs.

I et møte med direktoratet den 3.5.2019 får Vy beskjed om at de nå ligger «vesentlig høyere enn laveste tilbud», 30–45 prosent. Frist for et endelig tilbud er 20.5.

Brev fra Jernbanedirektoratet til Vy 8.3.2019:

Her går det frem at NSB/Vy har foreslått å forbedre rutetilbudet – pluss å kjøre lengre tog.

Anskaffelsesprotokoll pakke 2 Nord 17.6.2019:

Her kommer det frem at Jernbanedirektoratet i år betaler 716 millioner for linjene som inngår i pakke 2 Nord, unntatt Dovrebanen, på dagtid, som går med overskudd.

Brev fra Jernbanedirektoratet til Vy den 17.6.2019:

Vy får beskjed om at de ligger likt på kvalitet, men at det er forskjeller i pris. Vy får opplyst at de får toppkarakter (10) på kvalitet. Etter «vekting» som direktoratet foretar havner Vy på 4,50 på kvalitet mot SJs 4,46. På pris får Vy 3,78, SJ 5.

Vy får også opplyst at SJ har levert et meget godt tilbud, som, etter direktoratets oppfatning vil «resultere i flere og mer fornøyde kunder».

Vy får beskjed om at de er best på organisasjon og ledelse, dvs. plan for kompetanse og robusthet.

Mener konkurransen er rigget

Sverre Myrli (Ap) har som medlem av Stortingets transportkomiteen på Stortinget fulgt jernbanekonkurransene tett. Prosessen rundt pakke 1 Sør ble også behandlet politisk i komiteen.

Myrli har også fått innblikk i Aftenpostens funn.

– Min oppfatning er at konkurransene er rigget slik at Vy ikke har mulighet til å vinne. Det er den som dumper anbudet sitt nok, som vinner, stikk i strid med hva som var budskapet i jernbanereformen, hevder han.



Før jernbanereformen leverte NSB store overskudd og utbytte til staten. Et selskap som SJ kommer ikke til å gjøre det. SJ vil levere utbytte til den svenske stat, sier Sverre Myrli (Ap), her i duell med samferdselsminister Jon Georg Dale (Frp) på Stortinget.
Vidar Ruud, NTB scanpix

Vy-sjef Geir Isaksen kommenterer dette slik:

– Hverken jernbanereformen eller gjennomføringen av konkurransene har favorisert oss. Men det er heller ikke umulig for oss å vinne.

Isaksen legger til at konkurransene rent formelt er korrekt gjennomført.

– Andre stater støtter sine selskaper

Myrli i transportkomiteen sammenligner den norske jernbanekonkurransen med situasjonen i Sverige og Tyskland:

– Også de har anbudskonkurranser. Men de har en klar politisk målsetting om å styrke henholdsvis SJ og Deutsche Bahn. I Norge er det stikk motsatt. Regjeringen gjør nærmest alt den kan for at Vy ikke skal vinne anbud, mener han.

– *Hvordan dokumenterer du det?*

– Vy har ikke lenger eget togmateriell. Og med kravene som stilles til utbytte, har de ikke de samme musklene som SJ.

Vy har flere ganger under konkurransene spurt Jernbanedirektoratet om direktoratet vurderer om tilbudene fra konkurrerende selskapene har en «sunn økonomisk profil». Det har direktoratet forsikret at det gjør.

Dersom Vy hverken vinner pakke 3 Vest eller de to siste konkurransene om InterCity og lokaltog på Østlandet, ender det som en gang var Norges jernbanekjempe som et rent buss- og godstogselskap.

– Det er tydelig at konkurransen går ut på å dumpe pris. Store selskaper med store ressurser underbyr hverandre for å være sikre på å komme inn på det norske markedet, hevder leder Rolf Ringdal i Norsk Lokomotivmannsforbund.

Jane B. Sæthre, leder for Jernbaneforbundet, hevder at det stadig letes etter nye kvaliteter for å hindre at Vy vinner, slik at pris avgjør én konkurranse, kvalitet en annen.

– Jeg kaller det som pekes ut som innovative løsninger, for kakepynt og sukkertopper. Folk skal få bedre kaffe og flere «premier»-tilbud,

behov som vi oppfatter at de reisende ikke er opptatt av. De ønsker at togene går ofte, og punktlig. De ambisjonene ser vi lite av i tilbudene, sier hun.

Lokomotivmannsforbundet og Jernbaneforbundet skal fortsatt organisere norsk personale om bord hos Go-Ahead, SJ og eventuelle andre anbudsvinnere.

SJ Norge-sjef Bendek Maartmann-Moe er på sin side svært fornøyd, til tross for at selskapet leverte en klage da Go-Ahead vant pakke 1 Sør:

– Vi er i dag utelukkende positive. Konkurransene er profesjonelt og ryddig gjennomført, og gjennomføringen blir bare bedre og bedre, sier han.

Jernbanedirektoratets kommunikasjonssjef Svein Horrisland har besvart Aftenpostens spørsmål i denne saken på e-post:

Om et stadig større fokus på pris:

«Trafikkpakke 1, 2 og 3 er tre selvstendige togkonkurranser med individuelle forskjeller i markeds- og produksjonsstruktur. Individuell vurdering av vektning vil også gjøres i kommende togkonkurranser».

Om et gjentagende fokus på pris:

«Konkurransene om trafikkpakkene er «konkurranser med forhandling». Alle offentlige oppdragsgivere har en plikt til å veilede. Når det gjelder veiledningsplikten vedrørende pris, må det

antydtes noe om hvor den aktuelle tilbyderen ligger i forhold til den beste».

Om SJs store priskutt for pakke 2 Nord:

«Flere av tilbyderne i pakke 2 Nord reduserte sitt pristilbud. Det er tilbyderne selv som er best i stand til å vurdere inntekter og kostnader. Tilbudet er vurdert å ha en sunn økonomisk profil».

Om at Vy var best på kvalitet for pakke 2 Nord:

«Både SJ Norge og Vy leverte meget gode tilbud på kvalitet og oppdragsforståelse. Vy leverte et marginalt bedre tilbud på disse kriteriene».

Om at Vy beregnet desidert flest passasjerer for pakke 2 Nord:

«Siden Vy Tog AS tilbyr denne marginalt bedre kvaliteten til en høyere pris enn SJ Norge, er det SJ Norge AS som etter Jernbanedirektoratets mening har levert det tilbudet som gir det beste forholdet mellom kostnad, kvalitet og oppdragsforståelse».