



Lägesrapport Vi 9000 13 FEBRUARI 2025

Årets första Lägesrapport Vi 9000 handlar om att vi tar ett steg framåt i arbetet med framtidens biljettsystem, att biljettintäkterna ökar och att testerna av konceptet Buss on demand fortsätter. Trevlig läsning. Och kom ihåg Alla hjärtans dag imorgon ❤️

Biljettsystem

Leverantör av nytt biljettsystem på plats.

Efter flera överprövningar av upphandlingen är det nu klart vem som blir leverantör av Västtrafiks nya biljettsystem. Avtal är skrivet med Ridango – en erfaren biljettsystemsleverantör med många kunder runt om i världen.

– I slutet på januari hölls två uppstartsdagar med Ridango i Göteborg för att börja lära känna varandra och sätta ett gemensamt, transparent, arbetssätt. Nu planerar vi inför teknikskiftet med allt vad det innebär, säger Maria Winge, programledare, Försäljning Marknad på Västtrafik.

Västtrafik kommer så snart som möjligt beställa ett stort antal validatorer, alltså kortläsare. Totalt ingår 8 000 i avtalet. En nyhet är att samma kortläsare kommer kunna validera både nya Västtrafikkort och mobilbiljetter och det ska även gå att blippa med betalkort. I dagsläget är de inte klart när nya biljettsystemet kommer att kunna vara på plats, men det kommer att ske i steg under några år framöver. Avtalet med Ridango gäller i tolv år med flera års optioner därefter.



[Läs mer på Ridangos hemsida >>](#)

Snabbrapport

Ökade biljettintäkter i januari.

I januari gick både resandeutvecklingen och den reella biljettintäktsutvecklingen uppåt. Intäkts-säkringen ger resultat, men snittintäkten är oförändrad.



Januari månad började starkt på flera sätt. Trots negativa datumeffekter i januari (många kunde njuta av lite extra ledighet i och med gynnsamma klämdagar) landade både resandeutvecklingen och den reella biljettintäktsutvecklingen på +4 procent. Intäkts-säkringen fortsätter att ge resultat även om resandet i zon A var positivt i januari månad.

– Ett litet orosmoln på vår resultathimmel är att valideringsgraden har en sjunkande trend, dels inom zon A men främst i övriga regionen, säger Elena Marsiglia, affärscontroller på Västtrafik.

[Läs hela Snabbrapporten för januari här >>](#)

Buss on demand

Två linjer i Mark ersätts med bussar som kommer på beställning.

Västtrafik fortsätter att undersöka om bussar som kommer på beställning kan fungera bättre än vår vanliga linjetrafik. För att det ska vara hållbart både miljömässigt och ekonomiskt behöver vi testa att ersätta trafik med Buss on demand, och inte bara erbjuda det som ett komplement till andra linjer.

– Det är också först då vi kan se om det här verkligen fungerar bättre för resenärerna, vilket är syftet. Om fler reser med Buss on demand än vad de gjort med linje 55 och 56, som nu dras in, kan vi få en viktig insikt, säger Per Nyrenius, som är utvecklingsledare på Västtrafik.

Det utökade testet betyder att dagens två bussar blir fyra och att de som i dag reser med linje 55 och 56 i stället får resa med Buss on demand. Resenärerna bokar när de vill resa och kan resa under fler timmar, fler dagar och till fler platser än i dag.

Bakgrunden till testet är ett uppdrag från Infrastruktur- och kollektivtrafknämnden i Västra Götalandsregionen. Det ingår i Västtrafiks uppdrag att driva egen utveckling av innovationer som kan underlätta omställningen till hållbart resande. Tidigare har Buss on demand testats i Ulricehamn.

[Läs mer om Buss on demand här >>](#)



Reklam

Västtrafik förbjuder fossil reklam i kollektivtrafiken.

Det betyder att resenärerna inte längre kommer att se reklam för fossila bränslen, fossildrivna bilar eller flygresor i kollektivtrafiken.



– Vi vill undvika att de som valt att resa hållbart, uppmanas till konsumtion av varor och tjänster som ökar koldioxidutsläppen, när de själva reser fossilfritt med våra fordon eller står på våra hållplatser, säger Maria Björner Brauer, affärsområdeschef Marknad på Västtrafik.

Förbudet gäller reklamtytor på alla bussar, spårvagnar, tåg och båtar samt på de cirka 650 hållplatskurer som Västtrafik råder över och som har reklamtytor.

2024 gav annonsering på fordon och hållplatser Västtrafik intäkter på cirka 50 miljoner kronor. är Det är för tidigt att svara på om intäkterna påverkas av förbudet mot fossil reklam. Västtrafik tror att ytorna kommer att säljas till andra annonsörer i stället.

Västtrafik har sedan tidigare även förbud mot reklam för alkohol, tobak och nikotin, reklam som uppmuntrar till att satsa pengar i spel, reklam riktad till barn, reklam eller åsiktsannonsering som anses strida mot god marknadsföringssed eller som upplevs stötande, sårande eller väcker obehag.

[Läs mer om Västtrafiks reklamplatser här >>](#)

Kampanj

Så får vi fler att gå på fram och visa biljett.

Det är viktigt att våra resenärer går på fram och visar att de har en biljett på våra bussar. Då vet vi att fler betalar för sig. Biljettintäkterna behövs för att vi ska kunna fortsätta driva och utveckla kollektivtrafiken, så att fler väljer att resa hållbart.

Därför gör Västtrafik en aktivitet under vecka 9 - 12 där vi uppmuntrar alla förare att hjälpa resenärerna göra rätt. Som stöd och inspiration har vi tagit fram en ny viseringsguide.

2023

Gå på fram och visa biljett, tack!

En guide för dig som kör buss med påstång fram.

Västtrafik

En hjälp för dig.

Du som är förare på en buss där man sitter på fram och du vinner biljetter har en viktig roll i att hjälpa resenärerna göra rätt. I den här broschyren kan du läsa om hur viktigt det är med ett gott bemötande mot dem och få svar på hur du kan hantera några av de vanligaste frågorna som kan uppstå.

Tips!

Påminn om biljetten med förarstyrda utropet.

I trafikinformationsdatorn ITIS kan du välja att spela upp föringsljudet utrop på din buss när den blir röd. Det finns bland annat ett utrop som uppmanar till att visa giltig biljett. Ljudet går ut i förarörets högtalare områden.

Underlätta med dörrarna.

Håll gärna dörröret stängt för avstängande några extra sekunder medan du öppnar främre dörr för påstängande. Då tar det tydligare för de påstigande resenärerna att de ska välja främre dörr.

Från och med nästa vecka kommer guiden att skickas ut till alla depåer. Hjälp oss gärna att påminna alla förare att läsa den och att ha den med på arbetspassen.

Vi vet att ett bra kundmöte gör det lättare att visera biljetter. Därför har vi tagit fram en ny kundmötesutbildning. Snart börjar vi utbilda de instruktörer som ska ta kunskaperna vidare till sina kollegor inom trafikföretagen.

Om några veckor påminner vi också våra resenärer om att de ska gå på fram och visa biljett. Detta genom en informationskampanj på bussar och hållplatser samt i digitala kanaler.

Vill du ha mer information om viseringsguiden och kundmötesutbildningen?

Kontakta Annicca Enebrand: annicca.enebrand@vasttrafik.se



Rekrytering

Så stöttar vi för att behålla och attrahera kundnära medarbetare.

Vi har inte längre den akuta förarbristen, men det är nödvändigt att vi fortsätter att fylla på med

personal till branschen. Främst bussförare, där behovet är ytterligare 300 förare per år, säger Anna-Karin Odinger, utvecklingsledare på Västtrafik.

Västtrafik jobbar nu långsiktigt för att säkra tillgången på förare i kollektivtrafiken. Det gör vi genom att leda ett initiativ där vi stöttar och samverkar tättare med våra partners.

[Här kan du läsa mer om hur vi arbetar för att behålla och attrahera förare och annan kundnära personal >>](#)



