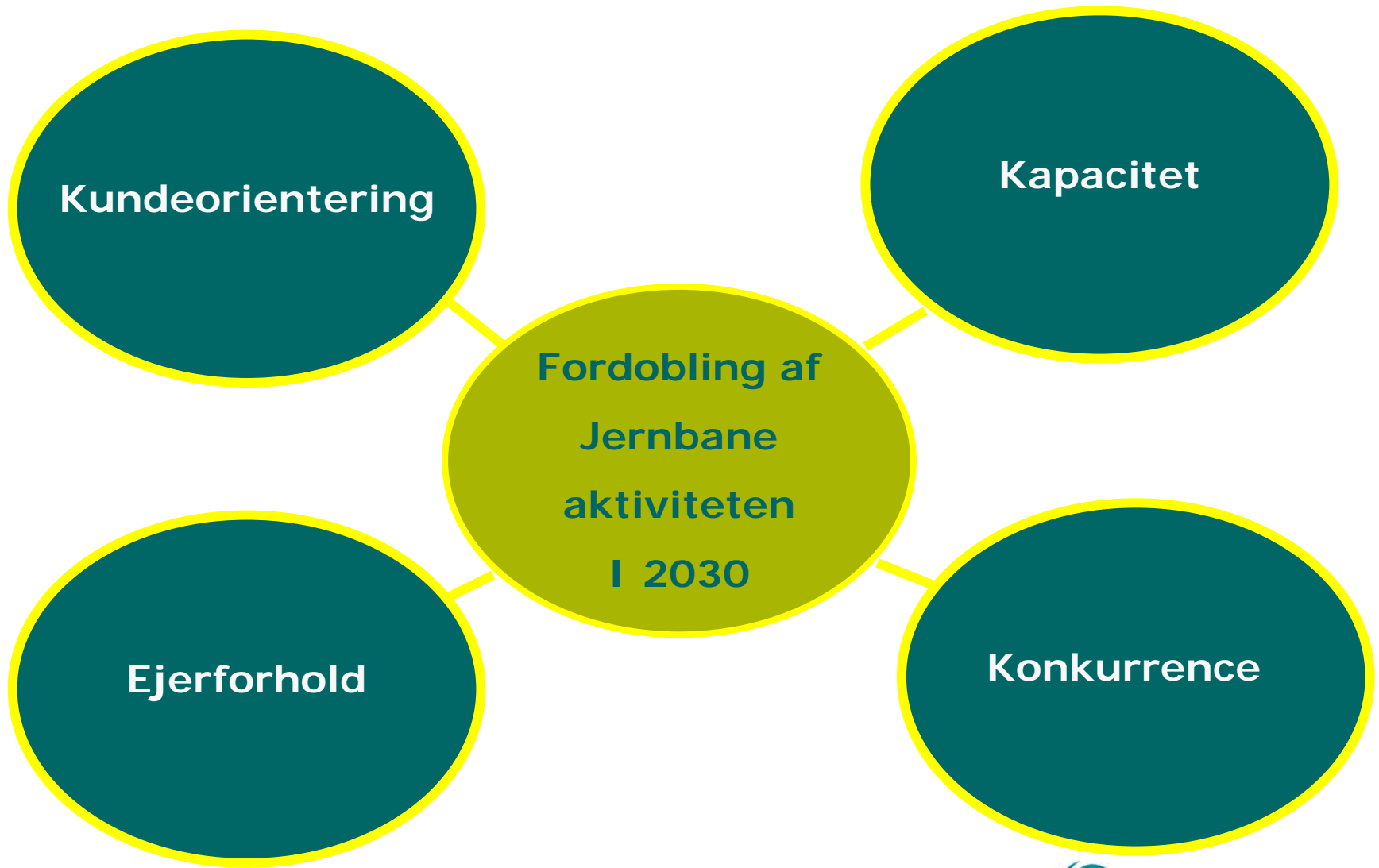


Arriva Skandinavien

En Attraktiv jernbane



Jernbanens vækst



Kapaciteten skal op

- Infrastrukturprojekterne
- Hastighed – kapacitet
 - "bro til Århus?" – Nye finansieringskilder?
 - Ny typer materiel
 - Højhastighed forbindelser (national og internationalt)
- Udnyttelse af ledig kapacitet:
 - Tiltrække flere rejsende til ledig eksisterende kapacitet
 - Smart udnyttelse af sekundær infrastruktur (Stationer, billetsystemer, info etc)

Kundeorientering - Gøre det "cool" at køre tog

1. Den traditionelle Marketing-øvelse er fortsat væsentlig:

- Vi skal kende vores demografi
- Vi skal forstå potentialet i erhvervs- og institutions struktur og udvikling
- Vi skal kende konkurrenten (bilen)
- Vi skal kende og forbinde os med leisure markedet
- Vi skal påvirke de politiske beslutningsprocesser
- Vi skal præsentere produktet tidssvarende

Kundeorientering - Gøre det "cool" at køre tog

2. Leverer et basis-produkt i konstant udvikling

Tid, materiel, komfort, information og forbindelser



Kundeorientering - Gøre det "cool" at køre tog

3. Mobilisere medarbejderne i en offensiv rolle

Fra produktion til service

Skabe nye oplevelser

Præsentere medarbejdere i et mere personligt lys



Kundeorientering - Gøre det "cool" at køre tog

4. Overraskende kommunikation og ny markedsføringsprofil er billig men effektiv

- Direkte kunde kontakt
- Miljø
- Stories



Konkurrence

- Erfaringer fra Midt og Vestjylland:
 - Næsten 1 Mia i private investeringer
 - Ca. 100 Mio. kr. (1/3) om året i besparelser (subsidiær)
 - Tårnhøj kundetilfredshed
 - Høj regularitet
 - Record medarbejdertilfredshed og arbejdsvilkår
 - Innovativ energi
- På og Om sporet – hvorfor ikke?
- Kontrolleret Proces (også for DSB's fremtid)
- 2 årlig frekvens fra 14 til 22

Konkurrence – hvad skal være på plads?

- Overordnet forsyningsstrategi (politisk)
- Ligebehandling og fleksibilitet
 - Kystbanen får ikke høje karakter for det kunstneriske indtryk
- DSB skal omdannes til Operatør Selskab
- Væsentlige aktiver skal placeres i andet regi
 - Materiel
 - Stationer
 - Forsyningsanlæg og værksteder
 - Billetsystemer med adgang til market intelligence
- DSB's forhandlede kontrakter skal afspejle markedsvilkår
- DSB skal have adgang til udlandet i fri og lige konkurrence
- DSB bør derfor sælges over tid – vi kan ikke risikere skattekrone