

Norges Statsbaner



656.2(481)  
NSB

# Flåmsbaneprosjektet

Delrapport

Marked og prisstrategi

Jernbaneverket  
Direktoratet  
Biblioteket

Mai 1994

## INNHold

	side
1. Mandat	2
2. Gruppens arbeid	2
3. Markedssituasjonen	
3.1. Nåsituasjon	2
3.2. Markedsutvikling	4
3.2.1. Flåmsbanen som transportåre	5
3.2.2. Turisttrafikken	5
3.2.3. Markedsmulig trafikkutvikling	6
4. Produktutvikling og markedstiltak	7
5. Pris, prisstrategi	8
5.1. Forslag pristiltak	8

## BILAG

1. Utvikling av markedet for Flåmsbanen

## 1. Mandat

Arbeidsgruppen skal, på områdene marked, prisstrategi og markedsføring:

- a) Utrede muligheter for å styrke trafikkgrunnlaget for Flåmsbanen som helårsbane og
- b) Utrede Flåmsbanens langsiktige utvikling som turistbane med vesentlig økning av trafikken.

Arbeidsgruppen skal befatte seg med horisont 1995-2000/2010.

## 2. Gruppens arbeid

Gruppen har gjennomført 2 møter. Arbeidet hadde stort utbytte av deltagelse fra Aurland kommune, Sogn og Fjordane fylkeskommune og Fylkesbaatane i Sogn og Fjordane. Fremskrivning av trafikk tall er basert på siste års trend og lokal kunnskap om konkurranseforhold og markedsutvikling.

Rapporten er utarbeidet av:

Øyvind Rørslett, leder  
Tony Clay  
Helge Risnes  
Anne Randi Gjerstad  
Knut Seime  
Einar Sæterbo  
Noralv Distad.

## 3. Markedssituasjon, nå og fremover

### 3.1 Nå-situasjon

Antall reiser med Flåmsbanen økte med 10% 1992-3, og har hatt en jevn vekst (opp 75%) siden 1988. Konkurransen fra andre fjell-fjord attraksjoner øker også (Flåmsbanen/cruise er ett av 23 tilbud i Cruise Norway brosjyre for 1994/5). Flåmsbanen er, først og fremst, et opplevelses-produkt som forutsetter en viss kvalitet. Banen er også en transportvei for fylket mot Østlandet (anslagsvis 18% av det totale antall reiser).

Tilbringer infrastruktur er godt utbygget (veier/bil/buss og båtruter/båt kvalitet) og vurderes, totalt sett, som en **styrke** for banen fremover i tid. Det forutsettes at fylket opprettholder sin støtte til båtrutene.

Kapasiteten på banen og stasjonene er nylig utvidet og kvaliteten forbedret. Kapasiteten ansees nå som tilstrekkelig, men det vil oppstå problemer hvis etterspørselen i juli/august (topp-månedene) skulle gå forbi 150.000 pr måned.

Infrastruktur (servering, parkering, personell) tåler dagens trafikk og en større økning. Veikapasitet utenom tettstedene er stor nok. Båt kapasitet er også



tilstrekkelig og utvidelser er planlagt (se imidlertid avsnittet om fylkeskommunens prioriteringer).

Flåmsbanens største begrensning er NSBs mangel på egnet materiell i sommermånedene der trafikken er på topp. Dette løses i dag ved innleide svenske X10 motorvogner som på langt nær står i forhold til produktets opplevelsesprofil.

Trafikken fordeler seg over året slik:

	1993 reiser	% av total
Jan.	3009	0,86
Feb.	4203	1,20
Mar.	4841	1,39
Apr.	6610	1,89
Mai	20326	5,82
Jun.	69230	19,81
Jul.	111012	31,77
Aug.	86114	24,65
Sep.	28533	8,17
Okt.	7598	2,17
Nov.	4147	1,19
Des.	3771	1,08
TOTALT	349394	

Til tross for de store toppene i juli/august er det fremdeles en god del ledig kapasitet utenom tidsrommet kl. 10 - 16.00.

Denne trafikken fordeler seg på følgende kategorier (anslag basert på stikkprøver/tellinger/dagsoppgjør, notat fra Bøe 10.03.94):

	Tusen reiser	%
Full pris T/R, honnør, kundekort	70	20
Enveis opp (sykkel/gå ned)	10	3
Pass-interrail	70	20
Gjør-det-selv rundturer	25	7
Cruise trafikk	30	9
Turbuss/båt gruppereiser	30	9
Bergensbanen gruppereiser	50	14
Ikke-turist, vanlig reisende	65	18

Fylkeskommunen, samferdselssjefens kontor, har segmentert den potensielle helårstrafikken til/fra fylket etter togprodukt slik:

Influensområdet	antall innbyggere	produkt
1. Aurland, Sogndal, Luster, Leikanger, Balestrand, Vik, Høyanger	25.000	morgentog fra Flåm
2. Som ovenfor + Jølster, Førde, Naustdal, Florø, Gloppen, Hyllestad	70.000	morgentog fra Oslo
3. Aurland, Leikanger, Vik, Balestrand, Høyanger	13.000	ettermidd.-tog fra Oslo
4. Som (2) + Årdal, Lærdal, Eid, Stryn, Volda, Bremanger.	114.000	nattog

Samferdselssjefen forutsetter at de nødvendige buss/båt til-bringer tjenester er på plass (disse er dokumentert i notat 6208/94/OTH).

Fylkets økonomi og prioriteringer mellom ulike sektorer kan ha en negativ effekt på Flåmsbanen og tilbringertjenesten med båt. Det er mulig at tilskuddet til samferdselssektoren blir redusert over en lengre periode. Ryggraden i togbåt opplegget er truet med større nedskjæringer. På kort sikt er prioritering mellom Årdal og Fodnes som vendepunkt for ekspressbåt ennå ikke avgjort.

Aurland reiseliv er igang med en større satsing for flere gjestedøgn i vinter halvåret. Her satses det på skiturister fra Voss/Geilo og kongress/kurs deltagere fra Oslo/Bergen.

Markedets følsomhet overfor pris og andre parametre er ikke godt dokumentert og bør være gjenstand for undersøkelser i en eventuell forlengelse av prosjektet.

### 3.2 Markedsutvikling

Markedet skiller seg sterkt etter kategori turist/transportåre og i etterspørselen over året. Dette vil prege utviklingen i markeds-segmentene fremover hvis tiltak ikke settes inn for å endre trenden. Ekstreme variasjoner i etterspørselen har en negativ effekt på lønnsomhet for alle aktører, både NSB, fylkeskommunen, Aurland kommune, Fylkesbaatane og det lokale reiseliv.

### 3.2.1 Flåmsbanen som transportåre

Som følge av veiutbygginger i fylket har Flåmsbanens betydning som transportåre blitt redusert. Dette gjelder spesielt for reiser retning Voss og Bergen. Tog vil ikke være konkurransedyktig på denne relasjonen og togtilbud her bør ikke prioriteres.

Av ytre påvirkninger bør nevnes åpning av Fjærland tunnelen (oktober 1994) med bedre vei forbindelse fra den nordlige del av fylket retning Østlandet. Dette vil styrke ekspressbuss og ta noe av helårs-trafikken. Det er usikkert hvor mye, men dette er ugunstig for både NSB og Fylkesbaatane. Konkurransen med fly (Widerøe fra Sogndal) ansees ikke til å øke pga Widerøes reduserte kapasitet.

Tog vil på kort/mellomlang sikt (3-5 år) kunne være delvis konkurransedyktig på relasjonen Flåm-Oslo. Nattog gir en unik mulighet for større deler av fylket å få en sikker og tidlig ankomst i Oslo. Om vinteren er flyforbindelsen upålitelig. Tog vil også kunne være konkurransedyktig i forhold til ekspressbuss på deler av markedet i Sogn, idet tog vil kunne gi kortere reisetid. Begge disse tilbudene forutsetter gode togbåt-forbindelser på Sognefjorden.

På lengre sikt (10 år) vil bedre veiforbindelser både bety en trussel og en mulighet. Potensialet for ytterligere veiforbedringer fra fylket til Oslo-området vurderes som små. Ny vei Fjærland-Sogndal og Lærdal-Flåm vil bedre tilgjengelighet og dekningsområdet for tog over Flåm retning Oslo. Med Ringeriksbanen, andre forbedringer og nye, raskere tog vil togforbindelsen mot Oslo bli 1 1/2 - 2 raskere enn i dag. Muligheten for direkte vogner Flåm-Oslo vil styrke togets konkurranseevne ytterligere. Forutsatt dette, vil toget få en helt ny konkurransekraft overfor veitrafikk.

Markedspotensialet er likevel begrenset. Vi bedømmer vekstmulighetene for reisetrafikken til 6-12% pr år på kort sikt og 7% pr år på lang sikt.

### 3.2.2 Turisttrafikken

Flåmsbanen er et unikt turistprodukt med et stort markedspotensiale. Vekstmulighetene ligger i:

- \* utvikling, profilering og markedsføring av Flåmsbanen som et turistprodukt med unike opplevelser i norsk og internasjonal natur- og togsammenheng.
- \* Norge som turistmål styrkes.
- \* Flåmsbanen blir mer tilgjengelig som følge av veiutbygging.
- \* Flåmsbanen/Sognefjorden blir tilgjengelig for dagsturisme fra Østlandet som følge av Ringeriksbanen/oppgradering Bergensbanens togtilbud.



Truslene ligger i:

- konkurranse fra utvikling/markedsføring av andre naturopplevelser
- internasjonal turisttrafikk er konjunkturømfintlig
- krigs-, terror- og miljøtrusler kan dramatisk påvirke oversjøisk turisttrafikk mhp. reiser til Europa (jfr. Tsjernobylnkatastrofen).

Vi vurderer vekstpotensialet å være betydelig. Mulighetene for å styrke lavsesong og skuldersesong er tilstede, men vil dog være begrenset. Ut fra en skjønnsmessig vurdering har vi vurdert vekstmulighetene i prosentvis økning pr. sesong til å være:

Sesong	Kort sikt (3-5 år)	Lang sikt (10 år)
Vinter	14-20%	15%
Vår/høst	20-30%	10-15%
Sommer	10-25%	10%

### 3.2.3 Markedsmulig trafikkutvikling

Ut fra ovenstående skjønnsmessige markedsvurderinger har vi endt opp med en "prognose" for trafikkutviklingen (se vedlegg).

Som det vil framgå tror vi at mye av vekstpotensialet ligger i toppsesong. Mulighetene for å styrke kapasiteten og spre trafikken på den enkelte toppdag vil dermed bli viktig. (Hvorvidt en økning av maksimalkapasiteten vil være lønnsom, har vi ikke vurdert her). En spredning av trafikken på toppdagene vil kreve klare styringsmekanismer: antallsregulerte plasser, sperrekontroll og prisdifferensiering (morgen/kveld tilbudspris), samt informasjons- og distribusjonssystemer som kan håndtere dette. Det kan bli nødvendig med informasjons- og salgskontorer som møter de individuelle veiturstene flere timer før de når Flåm (f.eks. Hallingdal, Voss, Sogndal).

Som det vil framgå, anslås det mulig å nå ca. 500.000 passasjerer om 5 år. På dette punktet vil max. kapasitet være overskredet i juli måned. Vi anser derfor 500.000 som et tak for markedsutviklingen på mellomlang sikt, dvs. 5-10 år. På lengre sikt kan det være et potensiale for trafikk opp mot 1 mill. passasjerer, men kapasitetsgrensen er da overskredet de tre sommermånedene. Vi anslår derfor 700.000 passasjerer som en realistisk prognose på 10 års sikt, forutsatt at kapasiteten, kombinert med trafikkspredningstiltak på toppdager, økes til å kunne håndtere volumer opp mot 200.000 pr. måned.

#### 4. Produktutvikling og markedstiltak

Banen bør utvikles med en klar turistbaneprofil nasjonal og internasjonalt, mens banens trafikkfunksjon mot Østlandet bør markedsføres lokalt/regionalt.

Hovedutfordringen ligger i å gi banen en klar produktprofil som er kommuniserbar nasjonalt/internasjonalt og som kan gi aksept for spesielle pristiltak. Dette krever:

- produktutvikling: guiding/informasjonsbrosjyrer på flere språk, diplom/souvenir inkludert i pris, utvidelse av utsiktsmulighetene fra banen (tross B's vurdering av vanskelighetsgrad/kostnad)
- direktetog Oslo-Flåm og Bergen-Flåm i høysesong (direkteforbindelse og materielltilførsel)
- profilering: egen logo, egen organisasjon (driftsselskap eller resultatenhet med store frihetsgrader). Samtidig må Flåmsbanen spille på samvirke med Bergensbanen/NSB for øvrig med utveksling av togmateriell, pakke tilbud og direktetog.

Markedstiltak bør settes inn på alle de ulike segmenter og i samarbeide med det lokale reiseliv, Fylkesbaatane, tur- og cruiseoperatørene, fylkeskommunen og Aurland kommune. Tiltakene fordeler seg på følgende områder:

a) Øke opprettholde helårstrafikk gjennom god korrespondanse buss/båt og bane for å oppnå en effektiv transportåre, hovedsaklig til/fra Østlandet/Oslo. Kongress/kurs markedet.

b) Øke turisttrafikken utenom sommer månedene, skiturister fra Geilo, Hemsedal, Voss og rundturer tog/båt/buss over Flåm.

c) Spre turisttrafikken fra juli/august ut mot "skulder-månedene" april mai/september/oktober gjennom påvirkning av tur-operatørene og cruiseselskaper. Større marginer til disse for pakker i skulder-månedene.

d) Utvikle produkt-kombinasjoner som gjør banen attraktiv i skulder-månedene f.eks. Rallerveien-sykkelpakke i månedene august-oktober.

Rallerrittet, biathlon/triathlon ski/sykkel/løp.

Finse-Flåm over gammel bane, "opplevelse fra fjell til fjord".

Aftenposten reiseklubb, fast turprogram.

Pinsepass/souvenir billett/"Flåmklubben".

Aurland kultursti/vår blomstring/guided tours i Aurland og omland.

Charter-tog fra Sverige/Danmark.

"Kalmar syforening, pinse-tur", og tilsvarende.

Bank pensjonist utflukt.

Bedrift insentiv utflukt.

Bruk av "Sognefjord Arrangement" organisasjon.

Flåmsmarsjen i august.

etc.



Noen av disse arrangementene er under innføring allerede, andre er nye. Alle kan utvikles videre.

e) Innføre plassbillett/kapasitetstak på noen avganger i juli/august for å redusere trengsel og flytte trafikken mot tidlig/seine avganger (før kl. 10.00 og etter kl. 16.00).

f) Øke kunnskap hos salgsstedene for å dreie trafikken mot mer jevn belastning, fremme alternativer, opplyse om de gunstigste tilbudene, kombinere med andre produkter.

Om flere av disse produktene, salgsmessig, var kanalisert gjennom Flåm salgssted, før og etter sesongen, vil dette bidra til å opprettholde servicenivå på stasjonen og kvaliteten på Flåmsbanen som produkt. Postbillett som del av tiltaket. Dette kombinert med å høyne kunnskapsnivå på Oslo S i sommer månedene (vikar-trening) slik at mulighetene blir bedre kjent og benyttet.

## 5 Pris, prisstrategi

Flåmsbanen som turistprodukt bør være et kvalitetsprodukt, med en unik opplevelse. Produktet tåler et høyere prisnivå generelt.

I og med at turistene er den dominerende kundegruppen, bør prissystemet målrettes mot denne kundegruppen. I den grad dette kommer i konflikt med markeds-tilpassede priser for vanlige reisende, må det gjøres tilpasninger for å imøtekomme dette behovet.

Høyere pris vil også gi rom for større rabatter på lavtrafikkavganger i toppsesong og midler for en heving av togmateriell standard. UIC-begrensninger kan unngås ved et produkt-tillegg som for ICE. Det er interessant å merke seg at FSF har måttet øke sine priser (pga bortfall av subsidier) uten at de derved mistet trafikk. En høyere pris kan også innføres gjennom samarbeide med pakke-leverandørene, bl.a. ved verdi-økende tiltak, og dermed øke og eller sikre kvalitetsopplevelse. Pris kan differensieres over dagen såvel som over sesongen, for å oppnå spredning, bevare kvalitet og unngå trengsel.

For alminnelige reisende som bruker Flåmsbanen som transport er pris en vesentlig faktor for valg av transportmiddel. I dag er buss billigst på ordinære priser, men togets lavpris-ordninger er med på å opprettholde andelen av helårstrafikken. Disse reisende bør ikke belastes med pris-tillegg.

### 5.1 Forslag pristiltak

Det foreslås at det f.o.m 1995 innføres et produkttillegg på kr. 25,- for enkeltreise. Dvs. at prisen for en reise t/r Flåm-Myrdal økes fra 100 kroner til 150. Det bør tilbys en familiebillet på kr. 350,- (2 voksne, inntil 4 barn). Videre innføres

lavtrafikktilbud under høysesong (morgen- og kveldsavganger) på 100 kroner, familiebillet kr. 230,-.

For gjennomgående reiser kan produkttillegget bakes inn i totalprisen. Det jobbes med "strekningbaserte priser" i NSB Persontrafikk. Dermed blir dette mer et spørsmål om inntektsavregning internt i NSB enn prissetting eksternt.

For lokale reiser (f.eks. Flåm-Vatnahalsen) kan innføres flerreisekort som gir rabatt slik at man kommer ut tilsvarende dagens pris.

Ved lønnsomhetsberegning er det viktig å ta hensyn til at et produkttillegg neppe vil kunne realiseres 100% for alle reisende. Bl.a. vil det være nødvendig å vurdere rabatter for gruppereiser/turoperatører/cruise, samt ved prissetting på pakketurer og rundreiser. Videre vil det være nødvendig å tenke degressivitet, evt. markedsbaserte avvik, i prissettingen for gjennomgående reiser, f.eks. Oslo-Flåm.

Det presiseres som en klar **forutsetning** for prisstrategien at Flåmsbanen i tilstrekkelig grad profileres som et eget produkt slik at det blir akseptert som sådan i markedet.

UTVIKLING AV MARKEDET FOR FLÅMSBANE

1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
Reiseftraffikk	Turisttraffikk	Turisttraffikk	Totall	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist	Reise	Turist
3000	9	3009		1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7
3000	1203	4203		1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7
3000	1841	4841		1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7	2	2.5	1.4	1.7
3000	3610	6610		1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2
4000	16326	20326		1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2	2	2.2	1.4	2
5000	64230	69230		1.2	1.5	1.5	2	1.2	1.5	1.5	2	1.2	1.5	1.5	2	1.2	1.5	1.5	2	1.2	1.5	1.5	2	1.2	1.5
5000	106012	111012		1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5
5000	81114	86114		1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5	1.5	1.7	1.2	1.5
5000	23533	28533		1.2	1.8	1.5	2	1.2	1.8	1.5	2	1.2	1.8	1.5	2	1.2	1.8	1.5	2	1.2	1.8	1.5	2	1.2	1.8
3000	4598	7598		1.4	2	2	2.5	1.4	2	2	2.5	1.4	2	2	2.5	1.4	2	2	2.5	1.4	2	2	2.5	1.4	2
3000	1147	4147		1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7
3000	771	3771		1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7	1.7	2.5	1.4	1.7
3009	3733	3974		4.698	4.939	5.180	5.663	4.698	4.939	5.180	5.663	4.698	4.939	5.180	5.663	4.698	4.939	5.180	5.663	4.698	4.939	5.180	5.663	4.698	4.939
4203	5428	5837		7.062	7.470	7.879	8.696	7.062	7.470	7.879	8.696	7.062	7.470	7.879	8.696	7.062	7.470	7.879	8.696	7.062	7.470	7.879	8.696	7.062	7.470
4841	6334	6832		8.325	8.823	9.321	10.316	8.325	8.823	9.321	10.316	8.325	8.823	9.321	10.316	8.325	8.823	9.321	10.316	8.325	8.823	9.321	10.316	8.325	8.823
6610	9496	10458		13.344	14.306	15.268	16.240	13.344	14.306	15.268	16.240	13.344	14.306	15.268	16.240	13.344	14.306	15.268	16.240	13.344	14.306	15.268	16.240	13.344	14.306
20326	31082	34667		45.422	49.008	52.593	59.763	45.422	49.008	52.593	59.763	45.422	49.008	52.593	59.763	45.422	49.008	52.593	59.763	45.422	49.008	52.593	59.763	45.422	49.008
69230	89099	95722		115.591	122.214	128.837	142.083	115.591	122.214	128.837	142.083	115.591	122.214	128.837	142.083	115.591	122.214	128.837	142.083	115.591	122.214	128.837	142.083	115.591	122.214
111012	143416	154217		186.620	197.422	208.223	229.825	186.620	197.422	208.223	229.825	186.620	197.422	208.223	229.825	186.620	197.422	208.223	229.825	186.620	197.422	208.223	229.825	186.620	197.422
86114	111048	119360		144.294	152.605	160.917	177.539	144.294	152.605	160.917	177.539	144.294	152.605	160.917	177.539	144.294	152.605	160.917	177.539	144.294	152.605	160.917	177.539	144.294	152.605
28533	40429	44394		56.290	60.255	64.221	72.151	56.290	60.255	64.221	72.151	56.290	60.255	64.221	72.151	56.290	60.255	64.221	72.151	56.290	60.255	64.221	72.151	56.290	60.255
7598	11077	12236		15.715	16.875	18.034	20.354	15.715	16.875	18.034	20.354	15.715	16.875	18.034	20.354	15.715	16.875	18.034	20.354	15.715	16.875	18.034	20.354	15.715	16.875
4147	5349	5749		6.951	7.352	7.752	8.553	6.951	7.352	7.752	8.553	6.951	7.352	7.752	8.553	6.951	7.352	7.752	8.553	6.951	7.352	7.752	8.553	6.951	7.352
3771	4467	5163		6.207	6.555	6.902	7.598	6.207	6.555	6.902	7.598	6.207	6.555	6.902	7.598	6.207	6.555	6.902	7.598	6.207	6.555	6.902	7.598	6.207	6.555
349.394	461.305	498.608		610.519	647.823	685.127	759.734	610.519	647.823	685.127	759.734	610.519	647.823	685.127	759.734	610.519	647.823	685.127	759.734	610.519	647.823	685.127	759.734	610.519	647.823
	424.001			573.216	535.912	573.216	722.430	573.216	535.912	573.216	722.430	573.216	535.912	573.216	722.430	573.216	535.912	573.216	722.430	573.216	535.912	573.216	722.430	573.216	535.912



**N**

Jernbaneverket  
Biblioteket

JBV



09TU06192

200000022958