Vedlegg 1:

Spørsmål til kjøpere:

1. Hvilke typer transport outsourcer dere? (Sjø, tog, fly, bil)
2. Hva er de viktigste kriteriene for valg av transportør? Er de knyttet til type valg i spørsmål 1?
3. Hvor viktig er det at transportøren dere velger tar hensyn til miljøet i sine leveranser? Ser dere på dette som et kriterie?
4. Hvor mye vektlegger dere at transportørene dere kjøper av er oppdatert på ny teknologi som for eksempel ITS (overvåkning)?
5. Hvordan følger dere opp transportørene med på tanke på for eksempel KPI-rapporteringer?
6. Vektlegger dere de samme KPIer ved oppfølging som ved valg av transportør?
7. Hvorfor velger dere det prisformatet som dere gjør? (Tonnpris, timepris, turpris, osv.)
8. Når dere har valgt prisformat, hvilke kostnadskomponenter vektlegger dere? (Variable/faste kostnader, administrasjonskostnader, dieselavgift, klausuler)
9. Hvordan endrer prisene seg under avtalen? Blir de justert i henhold til indeks, eller blir de justert etter nye forhandlinger?
10. Hvor ofte reforhandler dere allerede eksisterende avtaler kontra inngåelse av nye?
11. Kunne dere vært villig til å gi fra dere informasjon om forhandlinger og priser for å kunne få til en samhandlingsplattform mellom alle aktører i Norge?
12. Har dere merket en korrelasjon mellom et velutviklet IT-system og reduserte transaksjonskostnader?

Vedlegg 2:

Spørsmål til transportør:

1. Hvordan fastsetter dere prisene i kontrakter med kjøpere av transport? (Variable/faste kostnader, administrasjonskostnader, dieselavgift, klausuler)
2. Hvorfor velger dere det prisformatet som dere gjør? (tonn, time og tur)
3. Hvordan går dere frem for at kunden skal velge dere som transportør?
4. Hva ser dere for dere vil være de viktigste kriteriene for kundene fremover?
5. Har kundene som er i ulike bransjer ulike kriterier?
6. Har dere beveget dere i en miljøvennlig retning for å møte det økende miljøfokuset? Isåfall - hvordan?
7. Hvor viktig er det for dere å være oppdatert på de nyeste teknologiløsningene? (ITS)
8. Er integrasjon med kundenes systemer viktig? Hvorfor?
9. Kunne dere vært villig til å gi fra dere informasjon om forhandlinger og priser for å kunne få til en samhandlingsplattform mellom alle aktører i Norge?
10. Hvor mye tid bruker dere på å opprettholde et godt forhold til kunden?