

AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK Leerlingenvervoer Gemeente Amsterdam door het AANBESTEDINGSINSTITUUT MOBILITEIT (AIM)

Inleiding en achtergrond

Sociale partners in de taxibranche - FNV Taxi, CNV Vakmensen en KNV Taxi & Zorgvervoer - hebben het Aanbestedingsinstituut Mobiliteit (AIM) opgericht.

Het AIM heeft ten doel er aan bij te dragen dat de inkoop van vervoer dan wel het realiseren van een goede vervoersvoorziening door aanbestedende diensten dusdanig is dat vervoersbedrijven die willen investeren in:

- goed materieel (jonge voertuigen, passende voertuigen voor de te vervoeren doelgroep),
- een goede organisatie,
- goed personeelsbeleid (waaronder naleving van de CAO Taxivervoer en CAO Sociaal Fonds Taxi en scholing van personeel) en
- een goede dienstverlening richting de reiziger (klantvriendelijk, voldoende tijd en aandacht)

daartoe in de gelegenheid worden gesteld.

Dat is ook nodig, want de neerwaartse spiraal waar de taxibranche momenteel in verkeerd is niet gezond, niet voor vervoerders, niet voor werknemers, maar ook niet voor opdrachtgevers en gebruikers. Het door SEO uitgevoerde onderzoek '[De vloek van de winnende taxi](#)', in opdracht van sociale partners, maakt dat ook duidelijk. Vervoersbedrijven schrijven structureel te laag in bij aanbestedingen, waardoor de kwaliteit van het vervoer terugloopt, arbeidsvoorwaarden onder druk komen te staan en de financiële positie van de vervoerders steeds verder verslechterd.

Eén van de hoofdactiviteiten van het AIM is het beoordelen van bestekken/aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM beoordeelt deze aan de hand van een aantal criteria dat volgens sociale partners belangrijk is om een verbeterslag te kunnen maken.

In dit document vindt u de aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij uw bestek. Wij zijn verheugd te lezen dat enkele aanbevelingen die wij reeds in een eerder concept bestek hebben gedaan inmiddels in uw definitieve bestek zijn verwerkt. De opmerkingen op het vorige bestek zullen, voor zover nog van toepassing, in onze aanbevelingen terugkomen.

Positieve punten



CAO en SFT bedrijfsoordeel

Het AIM vindt het positief dat u, bij het toepassen van de OPOV regeling verder gaat in uw eisen in het bestek dan de regeling voorschrijft en het aanbieden van een arbeidsovereenkomst als eis stelt in plaats van het doen van een baanaanbod.

Prijsvorming

In uw bestek is in bijlage 12 een zeer duidelijke opgave gedaan welke onderdelen moeten terugkomen in de kostencomputatie van aanbieders.

Contractmanagement (klachtenregeling)

De klachten regeling zoals het AIM aanbeveelt is keurig door u opgepakt. Klachten worden ingeleverd via de gemeente die voor verdere opvolging zorgt en hierdoor ook goed de voortgang kan monitoren.



Aanbevelingen

Duurzaamheid

Wat duurzaamheid betreft (lees: milieueisen) is het van belang dat de aanbestedende dienst stil staat bij consequenties van bepaalde eisen. Wat betekent het t.a.v. de kosten van vervoer, investeringen door vervoerders en terugverdientijd? Voorschriften rondom duurzaamheid verhogen al snel de kosten, dat ten koste zal gaan van het aantal reizigerskilometers.

Omdat in uw bestek duurzaamheid een belangrijk onderdeel van de gunning bevat, beveelt het AIM aan om de looptijd van het contract zeker 5 jaar te laten zijn (uw contract heeft een looptijd van 4 jaar), of algemener gesteld: dat er een duidelijke relatie is tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen. En dat de benodigde infrastructuur (denk aan bijvoorbeeld voldoende vulpunten) voor aanvang van het vervoer gerealiseerd is. In uw bestek heeft u echter duidelijk uitgelegd waarom de looptijd van dit bestek slechts 4 jaar bedraagt.

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Naast behoud van betrokken personeel, waarop onder andere punten in dit document wordt ingegaan, beveelt het AIM nadrukkelijk aan dat een aanbestedende dienst in het bestek opneemt dat er aantoonbare (periodieke) medewerkerstevredenheid onderzoeken worden gedaan. Het AIM mist dat in uw bestek. Het SFT kan hierbij trouwens een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.

Effecten arbeidsmarkt

Los van eventuele wijzigende vervoersvolumes, beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken chauffeurs. Daarnaast is het belangrijk dat er stilgestaan wordt bij wat er met het personeel gebeurt als een vervoerder onverhoopt gedurende de uitvoering van het vervoerscontract failliet gaat. Ook in zo'n situatie zou de inzet moeten zijn: behoud van reeds bij het vervoer betrokken chauffeurs. Het verdient aanbeveling daar als opdrachtgever voor de toekomst beleid over te ontwikkelen.

Social return (SROI)

In een krimpende markt leidt de inzet van SROI al snel tot verdringing van arbeidsplaatsen. En in het zorgvervoer is sprake van een krimpende markt. Wat het AIM betreft zou een bestek dan ook geen minimale verplichte SROI voor uitvoerende functies - die tot verdringing van reguliere arbeidsplaatsen leidt - moeten bevatten. Ook niet via de inzet van proefplaatsingen of inzet van mensen met behoud van uitkering. SROI is, wat het AIM betreft, wel mogelijk als deze leidt tot duurzame inzetbaarheid (vaste arbeidscontracten) van de mensen die via SROI worden ingezet. Bijvoorbeeld door middel van nieuwe functies in het kader van



kwaliteitsbeheer en serviceverlening aan kwetsbare reizigers, denk daarbij aan doen van mystery guestritten en stewards.

CAO en SFT bedrijfsoordeel

Wanneer een opdrachtgever een bedrijf inhuurt om vervoer te doen, en dat bedrijf huurt weer een ander bedrijf in, ontstaat een keten. Alle schakels in de keten zijn samen verantwoordelijk voor het loon van de werknemers in die keten. Krijgen die hun loon niet? Dan kan iedere schakel aansprakelijk worden gesteld voor de betaling van dat loon. Dat heet ketenaansprakelijkheid voor loon (Wet aanpak schijnconstructies). Het AIM beveelt dan ook aan dat een aanbestedende dienst zich er ook zelf van vergewist dat de aanbieder voldoet aan de CAO op basis van eigen onderzoek. Los van het vragen om een CAO bedrijfsoordeel van het SFT.

Het AIM vindt het positief dat u, bij het toepassen van de OPOV regeling verder gaat in uw eisen in het bestek dan de regeling voorschrijft en het aanbieden van een arbeidsovereenkomst als eis stelt in plaats van het doen van een baanaanbod.

Risicoverdeling

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract af kan of zou kunnen nemen. Maar dat de aanbestedende dienst niet in staat is om inzicht te geven in hoeveel dat volume dan zal afnemen. Ook komt het voor dat een aanbestedende dienst aangeeft dat door nog te nemen maatregelen het volume terug zal/kan lopen. Hierbij wordt niet altijd duidelijk gemaakt wanneer dat gaat plaatsvinden en om welke maatregelen met welke effecten dat gaat. Voor inschrijvers een onwerkbaar situatie. In uw bestek spreekt u ook de mogelijkheid uit dat het volume in de toekomst kan gaan wijzigen. Door het toepassen van een staffel voorkomt u echter dat de opdrachtnemer met grote risico's wordt geconfronteerd. Opvallend hierbij is dat u in uw staffel uitsluitend uit gaat van een volumestijging en er geen rekening wordt gehouden met een volumedaling.

Contractduur/looptijd

Het AIM is van mening dat er een duidelijke relatie moet zijn tussen wat de aanbestedende dienst uitvraagt en eist in een bestek en de contractduur ofwel looptijd. Immers, als een aanbestedende dienst veel eisen heeft, zal dat extra inzet, inspanning en investeringen vragen van de aanbieders. In een kortlopend contract (1-2 jaar), kan een ondernemer dat niet terugverdienen. In uw bestek bedraagt de contractduur slechts 4 jaren maar heeft u duidelijk aangegeven wat de reden hiervan is.



Ten algemene: het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 jaar wordt gesloten, met minimaal 2 optiejaren (waarbij de 2 optiejaren als één geheel gegund worden). Dit biedt zekerheid voor de vervoerder en vooral ook voor het betrokken personeel. Kortlopende contracten zullen er namelijk toe leiden dat werkgevers terughoudend zullen zijn met het aanbieden van vaste contracten aan werknemers.

Geschiktheidseisen en selectiecriteria

Er wordt in de taxibranche geregeld met verschillende BV of concern structuren gewerkt, waarbij het voorkomt dat niet elke BV financieel gezond is. Het is van belang dat de aanbestedende dienst zich er van vergewist met een financieel gezond bedrijf van doen te hebben, voordat deze een opdracht gunt. Het is bijvoorbeeld zinvol te vragen om een vermogensinstandhoudingsverklaring, waarmee het moederbedrijf er garant voor staat dat een bepaald minimaal vermogen aanwezig is in de BV die het vervoerscontract aan is gegaan. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan ong. 5% van de omvang van het contract per jaar als minimaal beschikbaar vermogen. In uw bestek komt dat niet terug.

Onderaannemers

Het AIM beveelt aan dat de aanbieder die met onderaannemers gaat werken, na gunning inzage geeft in de prijzen die de onderaannemer betaald krijgt. Als richtlijn zou de aanbestedende dienst kunnen hanteren dat een ondernemer tenminste 90% van de aangeboden prijs door de hoofdaannemer moet krijgen (bij geregeld vervoer) en tenminste 75% van de aangeboden prijs bij ongeregeld (vraagafhankelijk) vervoer. Op die manier kan de aanbestedende dienst er zicht op houden dat het vervoer niet tegen een mogelijk te scherpe prijs met alle eventuele risico's van dien uitgevoerd moet worden.

Het AIM beveelt aan dat bij wisseling van onderaannemers gedurende de looptijd van het contract, vooraf eerst goedkeuring van de aanbestedende dienst nodig is. En dat de aanbestedende dienst daarbij oog heeft voor: behoud van betrokken werknemers. Dat komt in uw bestek niet terug.

Tot slot beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst oog heeft voor de betalingstermijnen die gehanteerd worden. Wettelijk is geregeld dat uiterlijk 30 dagen na de ontvangstdatum factuur de opdrachtgever moet betalen. Diezelfde termijn moet ook gelden voor de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien.

Prijsvorming

Gelet op de [nieuwe AMvB zorg inkoop](#) moet, in werking juni 2017, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs bepaald worden. Ook voor de andere soorten van vervoer beveelt het AIM aan dit te doen. Het opnemen van een minimale reële kostprijs



voorkomt dat de taxibranche structureel onder kostprijs en dus te laag blijft inschrijven (met alle gevolgen van dien).

Het verdient voorts aanbeveling om (voor alle vervoersvormen) ook een plafondprijs op te nemen. Hiermee voorkomt de aanbestedende dienst dat het beschikbare budget wordt overschreden. Het AIM pleit immers voor gunning waarbij kwaliteit een zwaarwegende factor is en waar aan kwaliteit een bepaalde waarde wordt toegekend. Als de aanbestedende dienst geen plafondprijs opneemt, zou het kunnen zijn dat deze de opdracht aan een vervoerder moet gunnen die weliswaar maximaal scoort op kwaliteit, maar mogelijk dusdanig duur is, waardoor het beschikbare budget voor het vervoer overschreden wordt.

In uw bestek neemt u wel een minimumprijs op voor Perceel A en B maar geen plafondprijs. Gezien het feit dat de prijs maar voor 20 % onderdeel uit maakt van de gunning is dit risicovol. Indien deze plafondprijs moeilijk is te bepalen kan als alternatief worden opgenomen dat de hoogste prijsaanbieding een maximaal percentage van de prijs van nummer 2 mag afwijken.

Het effect van te betalen transitievergoedingen (sinds de Wet werk en zekerheid vanaf 1 juli 2015 van kracht) moet niet onderschat worden. Vervoerders houden daar geen rekening mee. Als zij vervoer doen dat opnieuw wordt aanbesteed, dan bepalen zij ook wat ze bij een evt. verlies aan transitievergoedingen zouden moeten betalen. Dat is voor sommige bedrijven dusdanig veel, dat ze bewust (te) laag inschrijven om het vervoer maar te houden. Dat is goedkoper dan alle transitievergoedingen betalen. Om die reden beveelt het AIM aan dat aanbieders inzichtelijk maken met welke transitievergoedingen gerekend is.

Contractmanagement

Contractmanagement na gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk bij aanbieders langs om vast te kunnen stellen of degene waar kan maken wat hij/zij op papier stelt. En bezoek bedrijven onaangekondigd. Sociale partners hebben de afgelopen jaren te vaak gezien dat er veel eisen gesteld worden, waar na gunning en aangaan van het vervoerscontract niet tot nauwelijks op werd gecontroleerd. Ook is directe betrokkenheid van de doelgroep waarvoor het vervoer wordt ingericht vaak (sterk) onvoldoende.

Het AIM beveelt de aanbestedende dienst aan in het bestek duidelijk te maken dat zij contractmanagement periodiek uitvoert en hoe zij dat zal doen. Kwaliteit van dienstverlening en het voldoen aan alle gestelde eisen zouden daarin terug moeten komen. Ook wat de consequenties zijn van niet voldoen aan vereisten. Bijvoorbeeld controle op de milieueisen van het in te zetten materieel of de consequentie indien TX Keur wordt ingetrokken.

Ook verdient het aanbeveling in het bestek op te nemen dat een vervoerder een meldingsplicht heeft als deze niet meer aan een bepaalde eis voldoet. Bijv. t.a.v. naleving TX keur, CAO, leeftijd voertuigen etc. Niet melden heeft vervolgens (financiële) consequenties.

