

Gemeente Lansingerland
t.a.v. Ellen Bots-Floors
Tobias Asserlaan 1
2662 SB Bergschenhoek
Per email naar: inkoop@lansingerland.nl

Behandeld door
Saida Akaaboune
E-mail
s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl

Datum
14 mei 2018

Onderwerp
Reactie AIM op marktconsultatie doelgroepenvervoer

Geachte mevrouw Bots- Floors,

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 verkeert 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. Hoewel dit rapport alweer dateert uit 2016, zijn de bevindingen en resultaten nog steeds actueel. 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 aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM beoordeelt deze aan de hand van een aantal



pagina 2 van 4

criteria die volgens sociale partners belangrijk zijn om een verbeterslag te kunnen maken. Het AIM richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbestedingstechnische en/of juridische zaken. In dit document benoemen wij de punten die ons, bij het lezen van het bestek, in positieve zin zijn opgevallen maar brengen wij ook waar nodig aanbevelingen uit.

Wij zien als AIM aanleiding om op de vragen te reageren die u in de vorm van een marktconsultatie op Tender.net heeft gepubliceerd. Deze treft u in onderstaande pagina's. Mocht u nadere toelichting wensen dan kunt u mij via bovenstaande gegevens bereiken.

Met vriendelijke groet,



Saida Akaaboune
Manager AIM



Koninklijk Nederlands Vervoer (KNV) heeft in samenwerking met diverse belanghebbenden een modelbestek opgesteld voor de aanbesteding van doelgroepenvervoer. Het modelbestek is bedoeld als handreiking aan individuele opdrachtgevers (of samenwerkingsverbanden) bij een aanbesteding voor doelgroepenvervoer.

<https://www.crow.nl/doelgroepenvervoer/bibliotheek/beschrijvend-document-bij-europese-openbare-aanbes> Wij zien het als een optie om dit modelbestek (deels) toe te passen in onze aanbesteding van het doelgroepenvervoer Wmo, jeugd en participatie.

1. Wij zijn benieuwd of u bekend met dit modelbestek en wat uw ervaringen hierbij zijn. Kunt u dit toelichten?

Antwoord AIM:

Het AIM is bekend met het modelbestek en ondersteunt het gebruik ervan bij een mogelijk in te richten aanbesteding doelgroepenvervoer.

2. De opdracht wordt gegund aan de inschrijver met de Beste PKV. In het modelbestek gebeurt dit volgens de uitgangspunten van Gunnen Op Waarde (GOW). GOW houdt in dat de inschrijfprijs van Inschrijver wordt verhoogd of verlaagd met een fictieve meer-/minderwaarde voor kwaliteit. Heeft u hier ervaring mee? Zoja, kunt u deze toelichten?

Antwoord AIM:

Het AIM ondersteunt de waarderingsmethodiek van Gunnen op Waarde (GOW). Recent hebben de gemeenten Schiedam, Maassluis en Vlaardingen op advies van het AIM deze methodiek toegepast in de aanbesteding 'doelgroepenvervoer ROG Plus (Regiotaxi waterweg). Gezien de publicatiedatum is het nog niet breed ingeburgerd. Het kost tijd om een modelbestek breed te implementeren.

Belangrijk bij het hanteren van de methodiek is te onderzoeken welke elementen/criteria een meerwaarde gaan leveren voor een kwalitatieve dienstverlening zoals goed werkgeverschap en hoge klanttevredenheid van eindgebruikers. Het uitgangspunt bij het gunnen op waarde (GOW) is ook het hanteren van een minimum tarief en een plafondbudget. Gelet op de nieuwe AMvB zorg inkoop (juni 2017 in werking) moet, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs worden bepaald. Ook voor de andere soorten 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.

3. Wij zijn voornemens om als eis op te nemen dat 5% van de aanneemsom aangewend dient te worden voor het toepassen van social return. Hierbij maken wij gebruik van zogenaamde bouwblokken. Hierbij wordt aan de inzet van mensen een fictief bedrag gekoppeld. De opdrachtnemer kan het door hem in te zetten bedrag, 5% van de aanneemsom, naar eigen inzicht verdelen. Wij willen uiteraard niet dat dit ten koste van de ervaren werknemer gaat. Voorziet u voldoende mogelijkheden om met het bouwblokken model hier een invulling aan te geven. Kunt u dit toelichten?

Antwoord AIM:

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 gestrutten en stewards.

4. In het modelbestek is de optie van een presentatie opgenomen, ziet u hier meerwaarde in? Wij houden ons aanbevolen voor additionele informatie die ons kan helpen de aanbesteding verder vorm te geven. U bent vrij om deze informatie toe te voegen.

Antwoord AIM:

Het AIM ziet het opnemen van een presentatie in de aanbesteding zeker als een meerwaarde. Een presentatie moet worden gezien als een verdiepingsslag waarbij;

- a) de realiteitszin van de aangeboden kwaliteit getoetst kan worden (tegengaan van papieren kwaliteit)
- b) verduidelijking van het aanbod op basis van de eventuele gerezen vragen bij het lezen en beoordelen van de offerte
- c) een indruk van de kennis/betrokkenheid van het bedrijf en het direct betrokken personeel verkregen kan worden. De presentatie moet (deels) worden gegeven en/of worden bijgewoond door medewerkers die daadwerkelijk bij de uitvoering zijn betrokken

Verder doen wij u graag onze criteria document (zie bijlage) toekomen waarin alle belangrijke thema's van het AIM staan omschreven en die u kunnen helpen een goede balans tussen kwaliteit en prijs te vinden.

