

Regio Foodvalley, namens de gemeenten Barneveld, Nijkerk
Renswoude en Scherpenzeel
t.a.v. mevrouw M. De Bruin en de heer. K. Schipstra, Strategisch
inkoopcoördinator
Postbus 9002,
6710 HK Ede
Per email naar: mariska.de.bruin@regiofoodvalley.nl
k.schipstra@barneveld.nl

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

Datum
13 januari 2020

Onderwerp

Reactie AIM op bestek Europese aanbesteding leerlingenvervoer gemeenten Barneveld, Nijkerk, Renswoude en Scherpenzeel met tenderned kenmerk 248968

Geachte mevrouw de Bruin en heer Schipstra,

Het Aanbestedingsinstituut Mobiliteit (AIM) is door Sociale partners in de taxibranche - FNV Taxi, CNV Vakmensen en KNV Taxi & Zorgvervoer opgericht om eraan bij te dragen dat de inkoop van zorgvervoer 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 Mobiliteit 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 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 criteria die volgens sociale partners belangrijk zijn om een verbeterslag te kunnen maken. Het AIM



pagina 2 van 11

richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbestedingstechnische en/of juridische zaken. Als er over laatstgenoemde zaken geen aanbevelingen zijn gemaakt dan houdt dit geen goedkeuring in.

In dit document benoemen wij de punten die ons, bij het lezen van het bestek, in positieve zin zijn opgevallen maar tevens benoemen wij waar nodig verwonderpunten en geven wij adviezen hoe het bestek op bepaalde onderdelen kwalitatief kan worden verbeterd. Bijvoorbeeld door hieraan in de Nota's van Inlichtingen aandacht te besteden.

Mocht u naar aanleiding van deze brief toelichting wensen dan kunt u mij via bovenstaande gegevens bereiken.

Met vriendelijke groet,



Saida Akaaboune
Manager AIM



Positieve punten in uw bestek

Communicatie spelregels en verwachtingen

Voor een goede uitvoering van het vervoer is het belangrijk dat de gebruikers weten wat ze kunnen verwachten. Welke spelregels gelden er en wat mag een gebruiker wel of niet verwachten van de aanbestedende dienst en van de vervoerder? Hoe is de klachtenafhandeling ingeregeld en waar kan een gebruiker terecht als er een geschil ontstaat? Het AIM beveelt dan ook aan dat de aanbestedende dienst hierover duidelijkheid geeft richting vervoerders in het bestek, maar vooral ook richting gebruikers nadat de opdracht is gegund en het contract is getekend. In uw bestek wordt op bladzijde 47 van de Aanbestedingsleidraad in paragraaf 4.18 ingegaan op het belang van een goede klachtenprocedure. Deze procedure wordt vervolgens uitgebreid besproken in bijlage 20. De klachtenprocedure is nog een concept, maar het is de bedoeling deze per 1-8-2020 in te laten gaan. Het AIM juicht dit toe.

Contractduur

U kiest in uw bestek voor een looptijd van vijf vaste jaren en drie optiejaren. Dit past binnen de ideeën van het AIM en wordt door ons als positief gezien. Wel hebben wij een paar kanttekeningen die later zullen worden uitgelegd.

Behoud van betrokken personeel bij een overname of tussentijdse contractwisseling

Vanuit het mens-volgt-werk principe hebben sociale partners in de CAO Taxivervoer de OPOV en OPBC regeling met elkaar afgesproken. De OPOV en OPBC regelingen houden kortgezegd in dat bij een contractovername of contractwisseling de nieuwe vervoerder een deel van het betrokken personeel bij de oude vervoerder een baanaanbod moet doen. Het aantal werknemers met recht op een baanaanbod staat gelijk aan 75% van het totaal aantal benodigde inzeturen voor het betreffende contract. Het is positief dat u de cao Taxivervoer als eis stelt. Hierdoor zijn genoemde regelingen automatisch van toepassing. Het Sociaal Fonds Mobiliteit kan u overigens ondersteuning geven, mocht u hierover vragen hebben.

NEA

Ook het toepassen van de NEA index taxivervoer (leerlingen/jeugdvervoer) en de NEA index touringcars (gymvervoer), is positief te noemen. Hiermee wordt duidelijkheid gecreëerd voor beide partijen. Voor vervoerders sluit het een niet in te schatten en soms niet de dragen kostenontwikkelingsrisico uit. Voor opdrachtgevers is het voordeel hiervan dat ze van de vervoerders de scherpst mogelijke prijs krijgen aangeboden.

In de geoffreerde prijs zit bij toepassing van de NEA-kostenontwikkelingsindex namelijk geen opslag verwerkt voor het kostenontwikkelingsrisico.



Verwonderpunten

Kwaliteit

Het AIM hecht veel waarde aan kwaliteit, waarbij uitgegaan wordt van het principe 'de klant centraal'. Immers het vervoer dat wordt aanbesteed is bedoeld om de doelgroep de best passende vervoersoplossing te bieden. In uw bestek zou hier meer aandacht voor mogen zijn, vandaar de hieronder genoemde aanbevelingen.

Gebruikersparticipatie

Het AIM beveelt aan dat de aanbestedende dienst in het gehele traject van de aanbesteding nadrukkelijk ouders/verzorgers en scholen betreft, bij de totstandkoming van het bestek, het beoordelen van de aanbiedingen, maar ook tijdens de (evaluatie van) uitvoering van de opdracht. Deze participatie komt in uw aanbestedingsstukken verder niet aan de orde.

Klant centraal

Het verdient, wat het AIM betreft, aanbeveling om in het bestek aan vervoerders te vragen hoe zij de klant centraal stellen om het vervoer zo efficiënt mogelijk voor de klant uit gaan voeren. Aspecten als stiptheid, verminderen van reistijd, meer flexibiliteit in ophaalpunten, minder wachttijd en communicatie met de klant/ouders en scholen zijn aspecten die daarbij aan bod kunnen komen. Wij zien dit niet expliciet terug komen in uw documenten. Wel kan een inschrijver bij de gunningscriteria scoren op kwaliteitsplannen. Op bladzijde 67 van uw Aanbestedingsleidraad wordt onder andere een Plan van aanpak uitvoering genoemd. Hierin passen de genoemde punten. U zou richting de potentiële inschrijvers in de Nota van Inlichtingen kenbaar kunnen maken dat u deze aspecten relevant acht en dus dat men hierover uitleg geeft.

Klanttevredenheidsonderzoeken (KTO's)

Het AIM beveelt aan dat de aanbestedende dienst klanttevredenheid/klantervaring (te bepalen aan de hand van directe ritbeoordelingen en aantoonbare, periodieke klanttevredenheidsonderzoeken) nadrukkelijk terug laat komen in het bestek. Elementen die in een klanttevredenheidsonderzoek zouden kunnen worden gemeten zijn de ervaringen van ouders/verzorgers en scholen met betrekking tot de uitvoering van het vervoer en de afhandeling van klachten. Dit onderwerp komt in uw documenten niet naar voren.



TX keur

TX kwaliteitskeurmerk

TX is het landelijke kwaliteitskeurmerk voor taxi's. TX bedrijven houden zich aan een set van wettelijke en bovenwettelijke regels en laten zich er vrijwillig extra (en ook onaangekondigd) op controleren. Denk aan scholing van personeel (inwerken, opleiding en jaarlijkse cursussen, het nieuwe rijden), het hanteren van de code VVR (veilig vervoer van rolstoelgebruikers), een verklaring van de Belastingdienst, ILT (Inspectie Leefomgeving en Transport) en SFM (Sociaal Fonds Mobiliteit), maar ook de leeftijd van voertuigen.

In uw bestek schrijft u TX keur in eerste instantie niet voor. Wel worden bepaalde onderdelen die gelden voor TX keur, als eis gesteld. Zo wordt op bladzijde 48 van de Aanbestedingsleidraad in paragraaf 4.19 geëist dat de cao Taxivervoer (voor het leerlingen- en jeugdvervoer) en de cao van Stichting Fonds Scholing en Ordening (voor het gymvervoer) wordt gehanteerd, danwel uitzonderingen die dan aan bepaalde voorwaarden moeten voldoen. Ook worden diverse cursussen voor chauffeurs verplicht gesteld, die eveneens onder TX keur vallen (introductiecursus "leerlingenvervoer", cursus "het nieuwe rijden", en de code VVR van SFM voor het vervoer van rolstoelgebruikers). Ook de rol van het SFM wordt besproken (voldoende verklaring). Op bladzijde 63 van de Aanbestedingsleidraad, wordt TX keur genoemd als keurmerk waarmee voldaan wordt aan eis 9 (kwaliteitsmanagement). U geeft de inschrijver hier echter de mogelijkheid om ook met ISO 9001 of "de inhoudsopgave van een eigen kwaliteitshandboek" aan deze eis te voldoen. TX keur dekt de volledige lading. Van chauffeur tot materieel aan alles wordt aandacht besteed. Tevens worden er door de TX keur-auditoren/controleurs periodiek checks uitgevoerd bij bedrijven. Alleen met TX keur bent u ervan verzekerd dat u een vervoerder hebt aangetrokken die aan alle taxi voorschriften voldoet. Het AIM beveelt aan in het bestek op te nemen dat de vervoerders (inclusief eventuele onderaannemers) TX keur moeten hebben. Andere eisen ten aanzien van (certificering van) kwaliteitssystemen (zoals ISO) zijn dan namelijk niet nodig en zoals gezegd, dekt TX keur de volledige lading. Andere keurmerken/certificaten doen dat niet dan wel in beperkte mate. . Het is positief te lezen dat u op bladzijde 20 van de Aanbestedingsleidraad onder de eerste bullit, aangeeft dat onderaannemers aan dezelfde eisen moeten voldoen als die worden gesteld aan de hoofdaannemer. Hiermee borgt u een stuk kwaliteit bij de onderaannemers.

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, welke ten koste gaan van het aantal reizigerskilometers.



Contractduur in relatie tot duurzaamheid

Uw bestek omschrijft op bladzijde 9 van de Aanbestedingsleidraad een duurzaamheidswens. U stelt hier, dat u kiest voor een langere contractperiode, omdat de participerende gemeenten duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan. U bent zich bewust van het feit, dat dit ook vraagt om langere contracten. U kiest voor een initiële contractperiode van vijf jaren. Dit wordt ook door het AIM als minimale duur gezien. Tevens geeft u aan, dat het contract met drie keer één jaar kan worden verlengd. Er kan dus sprake zijn van een contractduur van vijf of acht jaren. Voor de inschrijver is het van belang de criteria te kennen die worden gehanteerd om na te gaan of de verlengingsjaren al/niet zullen worden gegeven. Met deze criteria (bijvoorbeeld beoordeling van het vervoer met een goed, of een maximum van x-klachten), kan de inschrijver bepalen of hij goed gaat scoren op deze criteria en dus bepalen of hij kiest voor vijf of acht jaren terugverdiendtijd op zijn investeringen.

Om het investeren in duurzaam materieel nog aantrekkelijker te maken, zou de score op dit onderwerp bij de gunningscriteria hoger mogen zijn. Inschrijvers kunnen hier in totaal maximaal 200 punten scoren (van de 1500). Daarnaast is het verschil in de score factor tussen elektrische/waterstof voertuigen en aardgasvoertuigen, slechts 0,75. Een inschrijver die vanaf de start 100% elektrisch aanbiedt (met de nodige hoge investeringen in materieel en laadpunten) scoort 200 punten, terwijl een inschrijver die de veel goedkopere aardgasvoertuigen aanbiedt: 50 punten scoort. Dus hier wordt een verschil gemaakt van slechts 150 punten. Het AIM adviseert een hogere waarde toe te kennen aan dit gunningscriterium en een groter verschil te maken tussen elektrische voertuigen en andere voertuigen.

Duurzaamheid speelt kennelijk bij het gymvervoer geen rol. Hier kiest u alleen voor plannen van aanpak voor implementatie en uitvoering.

Medewerkerstevredenheid

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Naast het behoud van betrokken personeel, waarop elders 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 SFM kan hierbij een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.



Gunningscriteria en weging

Weging kwaliteit

Het AIM beveelt aan dat kwaliteit in voldoende mate een rol speelt bij gunning. Bij de definitieve gunning zou kwaliteit voor minimaal 60% mee moeten wegen. In uw bestek weegt u kwaliteit slechts voor 40% mee. De prijs zal derhalve doorslaggevend zijn bij deze aanbesteding. Wij hebben als voorbeeld de inzet van elektrische voertuigen genoemd. Nu het aspect Prijs voor 60% meetelt, zal de inschrijver kiezen voor de goedkoopste voertuigen en door deze besparing een verlaging doorvoeren op de prijs, omdat deze aanzienlijk hoger scoort.

Wel hanteert u een systeem dat er geen significant lage en hoge prijzen kunnen worden gegeven. U geeft aan op bladzijde 75 van de Aanbestedingsleidraad dat inschrijvingen die 20% onder of boven de gemiddelde inschrijfprijs zitten, ongeldig worden verklaard. Wellicht zou het aangeven van een minimumprijs en een plafondprijs, kunnen voorkomen, dat alle eventuele extra euro's worden ingezet op de prijs en niet op kwaliteit.

Een ander punt van aandacht is de gebruikte beoordelingsmethodiek voor de kwalitatieve criteria. U hanteert de cijfers 2,5,8 en 10. Tussentijdse cijfers ontbreken. Onze ervaring leert, dat de cijfers 2,5 en 10 niet tot nauwelijks worden toegekend. Een inschrijver zal op basis van deze ervaring, geen onderscheidend vermogen kunnen realiseren. Wij adviseren u, hier nogmaals naar te kijken.

Effecten arbeidsmarkt

Behoud van betrokken personeel bij een faillissement

Het AIM beveelt aan dat aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken personeel. Het is daarbij belangrijk dat er stilgestaan wordt bij wat er met het personeel gebeurt als een vervoerder onverhoopt gedurende de uitvoering van het vervoerscontract failliet gaat. In zo'n situatie zou de inzet moeten zijn: behoud van reeds bij het vervoer betrokken personeel. 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. 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. Het is niet duidelijk met welk exact doel Social Return door u wordt ingezet. Wij adviseren hier meer SMART in te zijn. Daarnaast wordt door u een inspanningsverplichting genoemd van minimaal 5% van de aanneemsom. Wij



hebben niet kunnen ontdekken wat de gevolgen zijn als een vervoerder hieraan niet voldoet. Wij adviseren u, dit concreet te benoemen, zodat men eventuele risico's kan inrekenen in de calculatie, dan wel, als er geen risico's zijn, ook dat te benoemen.

Risicoverdeling

Wijzigen vervoersvolumes

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract zou kunnen afnemen. Maar dat de aanbestedende dienst niet in staat is om inzicht te geven 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 is dit een onwerkbaar situatie. In uw bestek geeft u, onder andere op bladzijde 8 en 27 van de Aanbestedingsleidraad aan, dat de inschrijver er rekening mee moet houden, dat de uitgangspunten kunnen wijzigen, zoals (maar niet beperkt tot): aantal leerlingen/jeugdigen, adressen en openingstijden van scholen, ophaal- en afzettijden, gymroosters, het beleid tav indicaties enz. De inschrijver moet daaraan zijn medewerking verlenen in de uitvoering. Als dit leidt tot "aanmerkelijke gevolgen", treedt de opdrachtgever in overleg met de inschrijver. Wij vinden dit erg vaag en niet SMART. We adviseren, met name bij af- en toename van aantallen, een staffel in het bestek op te nemen (bijvoorbeeld bij afwijkingen tot -10% tot +10% risico vervoerder, hierbuiten financiële compensatie). De overige aspecten zouden besproken moeten worden met behulp van bijvoorbeeld de open kostprijs calculatie, die de inschrijver dient in te leveren. Als de inschrijver kan aantonen dat hij gevolgen ondervindt van welke wijziging dan ook die buiten zijn invloedssferen plaatsvindt, zullen er nieuwe financiële afspraken moeten worden gemaakt. Wij adviseren u, dit duidelijk te maken richting de inschrijvers.

Apart tarief voor rolstoelgebruikers

Het vervoer van rolstoelgebruikers brengt hogere kosten met zich mee t.o.v. het vervoer van niet-rolstoelgebruikers. Deze hogere kosten worden veroorzaakt door hogere investeringen in rolstoelmaterieel, minder capaciteitsmogelijkheden en langere in- en uitstaptijden. U verwijst in uw bestek naar bijlage 12 waarin de aantallen gebruikers zijn vermeld. Deze gegevens kunnen echter eerst na het tekenen van geheimhouding worden geleverd. Wij weten dus niet wat het aandeel rolstoelgebruikers is. Op bladzijde 44 van de Aanbestedingsleidraad noemt u deze groep wel, dus er zullen er ongetwijfeld zijn. Het is belangrijk voor de inschrijvers om te weten wat zij kunnen verwachten. Wij adviseren hierover zeer transparant te zijn. In uw prijsstelling vraagt u voor zowel het leerlingen/jeugdigen vervoer als het gymvervoer: één tarief per leerling kilometer en per beladen uur (gymvervoer). Om eventuele problemen achteraf te voorkomen bevelen wij aan, dit nogmaals tegen het licht te houden en te vragen om twee tarieven in te dienen.



Opstaptarief

De tijd van een beladen rit maakt bij lokale en regionale ritten slechts een relatief klein deel uit van de totale tijd van een rit. Aan- of afrijtijd en in- en uitstaptijd hebben meestal een veel groter tijdsbeslag. Bij de meeste aanbestedingen dient de vervoerder echter al zijn kosten in een beladen kilometertarief te verdisconteren. Hierdoor zijn korte ritten relatief goedkoop en lange ritten relatief duur. Het AIM beveelt daarom aan een opstaptarief op te nemen. Door de invoering hiervan per rit (een vast bedrag of bijvoorbeeld 5x het kilometertarief) kan de vervoerder een aanzienlijk lager kilometertarief aanbieden dat meer is afgestemd op de werkelijke kostenstructuur.

Mocht de gemiddelde ritlengte (door allerlei oorzaken) in de loop van het contract toch sterk gaan afwijken dan is het minder noodzakelijk om opnieuw over de prijs te moeten praten. Deze insteek wordt door u niet overgenomen. Het is wellicht niet meer mogelijk dit aan te passen in uw documenten, maar mogelijk kan dit onderwerp van gesprek zijn tijdens de contractperiode, dan wel zou u kunnen aangeven in een Nota van Inlichtingen, dat u hiervoor openstaat en in verband met een level playing field hiervoor al een indicatie kunt geven waarmee vervoerders kunnen gaan rekenen.

Compensatie bij heraanbesteding

Indien onverhoopt een aanbestedende dienst besluit dat de aanbesteding opnieuw gedaan moet worden of wordt gestaakt, dan beveelt het AIM aan dat vervoerders die een aanbieding gedaan hebben hier een redelijke compensatie (vergoeding) voor krijgen. Met het opstellen van een aanbieding zijn immers de nodige kosten gemoeid. Het is dan ook niet onredelijk om partijen hier op een redelijke wijze in tegemoet te komen.

Termijnen aanbesteding

Implementatietermijn

Het komt nog te vaak voor dat aanbestedende diensten een te korte termijn hanteren, tussen moment van definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer. Zo ook in dit bestek. Uit de planning blijkt dat er in dit bestek slechts 4 maanden tussen moment van gunning en startdatum contract liggen. Waarbij nog geen rekening is gehouden met eventuele bezwaren of gerechtelijke procedures.

Korte doorlooptijden maken een goede en vlekkeloze implementatie van het vervoer door de nieuwe vervoerder erg moeilijk. Vooral als een geïnteresseerde vervoerder hiervoor taxi's aan moet schaffen of nieuw personeel moet aantrekken (niet in alle gevallen gaat namelijk voldoende personeel van de oude vervoerder mee over; de OPOV regeling betekent immers het doen van een baanaanbod, maar werknemers zijn niet verplicht mee over te gaan).

Maar korte termijnen zijn ook voor een zittende vervoerder vervelend. Deze raakt mogelijk het vervoer kwijt en kan door een te korte termijn tussen definitieve gunning en overgangsdatum van het vervoer in serieuze problemen komen. Bij een collectief ontslag zal, afhankelijk van de omvang van



het bedrijf, overleg plaats moeten vinden met OR en vakbonden en moeten, na de verkregen ontslagvergunning, de geldende opzegtermijnen (tot 3 maanden) in acht worden genomen. Het AIM beveelt dan ook aan in het bestek op te nemen dat er minimaal 6 maanden zitten tussen het moment van definitieve gunning en start van het vervoer. U zou de implementatietijd kunnen verlengen door bijvoorbeeld de 2^e Nota van Inlichtingen te schrappen en/of de kwalitatieve beoordelingstijd en de optionele verificatietijd, in te korten.

Verplichting optiejaar uit te dienen

Wat het AIM betreft is het aan te bevelen in het bestek geen bepaling op te nemen dat de aanbestedende dienst bij toekennen van de optiejaar de vervoerder kan verplichten deze optiejaar uit te dienen. In uw bestek geldt die verplichting wel. Op bladzijde 9 van de Aanbestedingsleidraad wordt gesteld, dat indien alle gemeenten besluiten de samenwerking voort te zetten, de opdrachtnemer (eenzijdig) verplicht is mee te werken aan deze verlenging. Gemeenten hebben dus wel een keuze, maar de vervoerder niet. Dit terwijl op dezelfde bladzijde staat dat indien één of meerdere gemeenten besluiten uit de samenwerking te stappen, dan hebben de opdrachtnemer of de overgebleven gemeenten de mogelijkheid de overeenkomst (tweezijdig) op te zeggen. Hier is dus wel sprake van gelijke rechten voor beide partijen. Wij adviseren dergelijke majeure veranderingen altijd gezamenlijk te bespreken, dus te kiezen voor wederkerigheid.

Vermogensinstandhoudingsverklaring

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 voldoende onderzoekt of deze met een (financieel) gezond bedrijf te maken heeft voordat deze een opdracht gunt. Wat het AIM betreft is het niet zinvol naar bijvoorbeeld de gemiddelde jaarmzet te vragen. Dit biedt onvoldoende zekerheid. Het is bijvoorbeeld wel zinvol te vragen naar een vermogensinstandhoudingsverklaring, waarin het moederbedrijf er garant voor staat dat een bepaald minimaal vermogen aanwezig is in de BV die het vervoerscontract aangaat. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan ongeveer 5% van de omvang van het contract per jaar als minimaal beschikbaar vermogen. In uw bestek komt dat niet terug.

Prijsvorming

Reële kostprijs

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). Wat is een reële prijs voor het aan te besteden vervoer? Met de [kostenberekeningstool](#) van het CROW kan



aanbestedende dienst een goede inschatting maken van de prijsopbouw voor het leerlingen, WMO en jeugdvervoer. Ook bij de overweging een contract te verlengen is de tool goed te gebruiken omdat het inzicht geeft in de huidige prijs en hoe deze zich verhoudt ten opzichte de prijs die u mag verwachten bij een nieuwe aanbesteding.

Het bepalen van een reële kostprijs komt in uw bestek verder niet terug. U gebruikt een andere methodiek, die we reeds hebben besproken, namelijk dat u prijsafwijkingen van 20% boven of onder de gemiddelde inschrijvingen als ongeldig verklaart.

Contractmanagement

Contractmanagement na gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk langs bij aanbieders om vast te kunnen stellen of deze waar kunnen maken wat zij op papier stellen 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 is bedoeld vaak (sterk) onvoldoende. Ook het door ons geadviseerde TX keurmerk geeft u een extra garantie dat er periodiek controles plaatsvinden, bij zowel de hoofdaannemer als eventuele onderaannemers.

