

Gemeente Oosterhout
t.a.v. Audrey Dankers
Slotjesveld 1
4902 ZP Oosterhout
Per email naar: a.dankers@oosterhout.nl

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

Datum
26 juni 2018

Onderwerp
Reactie AIM op marktconsultatie

Geachte mevrouw Dankers,

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.



pagina 2 van 7

Eén van de hoofdactiviteiten van het AIM is het beoordelen van aanbestedingen die overheden 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 (Deze hebben wij als bijlage 1 bijgevoegd) . Het AIM richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbestedingstechnische en/of juridische zaken.

In dat kader denken wij graag met u mee in deze marktconsultatie door de van toepassing zijnde vragen te beantwoorden. Mocht u nadere toelichting wensen dan kunt ons via onderstaande gegevens benaderen.

Met vriendelijke groet,



Saida Akaaboune
Manager AIM



1. Perceelindeling

De gemeente Oosterhout heeft een concept- perceelindeling in gedachte zoals weergegeven in Bijlage 2.

- a. Kunt u aangeven wat voor u de voor en nadelen zijn van deze indeling?
- b. Welke alternatieven zou u voorstellen?
- c. Welke combinatie(s) van doelgroepen zijn volgens u mogelijk?
- d. Kan het voor beide partijen financieel interessant zijn om deze combinatie(s) te maken? Graag onderbouwing.
- e. Zijn er in uw optiek verbeteringen qua logistiek en/of kosten mogelijk in het Leerlingenvervoer? Zo ja, welke en wat is uw onderbouwing hiervoor?

De beantwoording van bovenstaande vragen kan het beste door vervoerders in de branche worden gedaan. Het AIM behartigt belangen van de hele taxibranche en schrijft zelf niet in op deze aanbesteding

2. Procedure en contract

- a. Welke risico's en suggesties met betrekking tot het aanbestedingstraject wilt u meegeven?

Het AIM adviseert om een 'ruimere' offerteaanvraag in de markt te zetten en te gunnen op basis van de Best Value Methodiek waarbij kwaliteit voor minimaal 60% meeweegt in de beoordeling. Vervoerders staan in deze vorm van aanbesteden aan het roer en kunnen zelf hun expertise inzetten om tot het beste resultaat te komen. U kunt om heldere prestatieonderbouwing vragen maar ook leveranciers ertoe bewegen aan te geven waar risico's en kansen liggen van het project en vooral hoe deze te tackelen en/of te benutten. Hierdoor krijgt u als aanbesteder goed zicht op kwaliteit die vervoerders kunnen leveren. Belangrijke kwaliteitscriteria volgens het AIM zijn klanttevredenheid van de doelgroep, tijdigheid, goed werkgeverschap, goed & veilig en duurzaam materieel.

- b. Wat zijn breekpunten als gevolg waarvan u mogelijk niet inschrijft op de aanbesteding?

Kan het beste door de vervoerders zelf worden beantwoord. Het AIM staat

- c. Welke gegevens / informatie heeft u minimaal nodig om een goede aanbieder te kunnen doen?

De beantwoording kan het beste door vervoerders in de branche worden gedaan. Het AIM behartigt belangen branche breed en schrijft zelf niet in op deze aanbesteding

- d. Welke risico's ziet u bij het uitvoeren van de opdracht die van invloed zijn op de prijs? En op welke wijze kunnen deze risico's naar uw mening worden geminimaliseerd?

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 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 is dit een onwerkbaar



situatie. Het AIM beveelt bij vraagafhankelijke vervoer zoals in regiotaxisystemen aan om in het bestek een staffel op te nemen waarin is opgenomen welke prijswijziging doorgevoerd zal worden bij een bepaald percentage af- of toename van het vervoersvolume. Afwijkingen tot maximaal 10% naar boven en 10% naar beneden in het volume zijn risico aanbieder (dus geen effect op de aangeboden prijs). Voor grotere afwijkingen zou aan de vervoerders (bij vervoer met een tarief per gebruiker of gebruikerskilometer) gevraagd kunnen worden tarieven (een staffel) aan te geven voor de volgende categorieën : -20% tot -15%; -15% tot -10%; +10% tot +15%, +15% tot +20%. Indien er sprake is van afwijkingen groter dan -20% of +20%, dan worden er afspraken gemaakt tussen aanbestedende dienst en vervoerder over de gevolgen daarvan op de prijs.

Aangezien het in uw aanbesteding gaat om geregeld vervoer is bij een wijziging in het volume maatwerk nodig. Bij geregeld vervoer is o.m. de gemiddelde bezetting per voertuig doorslaggevend voor de kostprijs. Als bijvoorbeeld een route bij de start van het vervoer een combinatie van 6 leerlingen kent en de bezetting in de loop van het jaar wijzigt naar 4 leerlingen wordt de route voor de vervoerder verlieslatend. Dit risico wordt veroorzaakt door de uitvraag naar een tarief per leerling. Voor zowel de aanbestedende dienst als de vervoerder is het beter om te werken met een kilometertarief en een opstaptarief.

Door uw beleid en systematiek vooraf transparant te maken weet elke aanbieder wat te verwachten als gedurende de uitvoering van het contract het vervoersvolume (sterk) afwijkt van de uitgangspositie.

e. Wat is het minimale tarief en de beste contractvorm (km, uur, prijs per leerling per dag) volgens u om de continuïteit te garanderen en een goede werkgever te blijven voor de chauffeurs?

Om de continuïteit zoveel mogelijk te garanderen is een juiste prijsstelling voor alle partijen belangrijk. Zoals hiervoor aangegeven geeft een tarief per leerling risico's en is niet voldoende representatief voor de daadwerkelijke kostprijs van de vervoerder. Gebruikelijk is een tarief dat is gebaseerd op "beladen" kilometers. De tijd van een beladen rit maakt echter 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 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.

f. Wat zijn voor- en nadelen van een korte en lange contractduur en wat is volgens u een optimale minimale contractuele 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 die



over een korte looptijd (1-2 jaar) terugverdiend moeten worden met hogere kosten voor opdrachtgever tot gevolg. het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 + 2 jaar of 4 +3 jaar wordt gesloten, waarbij de optie jaren 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.

g. Welke factoren en/of risico's beïnvloeden naar uw mening de prijs en/of de kwaliteit van het vervoer? Bijv. duurzaamheid, klantvriendelijkheid, flexibiliteit in gebruikersaantallen, mogelijke toevoeging van doelgroepen, duur van het contract, verlengingsopties, etc.

Zie hiervoor de separate bijlage met de aanbevelingen van het AIM.

h. Hoeveel implementatie tijd heeft u nodig na gunning?

Het AIM adviseert een minimale implementatietijd van 6 maanden te hanteren. Dit biedt vervoerders voldoende tijd om eventueel nieuw personeel aan te trekken en/of nieuwe voertuigen te bestellen.

3. Duurzaamheid

a. Hoe gaat u om met het thema duurzaamheid? Welke ontwikkelingen ziet u in de taxibranche? En in hoeverre heeft of wilt u die ontwikkelingen in uw organisatie doorvoeren?

Op 31 mei 2018 tekenden 32 gemeenten en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat een bestuursakkoord waarin zij afspreken dat hun doelgroepenvervoer vanaf 2025 volledig zero-emissie zal zijn. Deze ambitie wordt sterk ondersteund door de taxi branche, leveranciers van laadinfrastructuur en voertuigen. Wij verwachten dan ook dat hierdoor meer vraag zal zijn naar zero emissie voertuigen. Gevolg zal zijn dat ook de beschikbaarheid zal dalen. Aanbesteders doen er goed aan hier in de implementatietermijn van aanbestedingen rekening mee te houden.

b. Bent u op dit moment concreet bezig met ontwikkelingen op het gebied van rijden op alternatieve brandstoffen?

Het AIM is geen vervoerder. NVT

c. Hoe kan gemeente Oosterhout milieuaspecten optimaal meenemen zonder dat dit direct een toename van de prijs als gevolg heeft?

Geef in de aanbestedingsdocumenten de aanbidders de ruimte om hier invulling aan te geven en zich te onderscheiden van de concurrentie. Zie hiervoor ook het antwoord op vraag 2a.

4. SROI

a. Welke kansen en welke risico's ziet u met de invulling van social return in deze opdracht?



In een krimpende markt leidt de inzet van SROI al snel tot verdringing van arbeidsplaatsen. En in het zorgvervoer is er 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.

Het AIM is ook geen voorstander van de inzet van vrijwilligers. De inzet ervan kan tot oneerlijke concurrentie leiden door verdringing van arbeidsplaatsen, een slechtere kwaliteit en veiligheid van het vervoer van kwetsbare groepen en mogelijke continuïteitsproblemen met het vervoer. Bovendien zijn gebruikers van het vervoer vaak erg afhankelijk van het vervoer. Om dat vervoer dan met vrijwilligers in te regelen is niet de juiste insteek.

5. Omgaan met moeilijk gedrag/agressie

a. Welke ideeën heeft u over maatregelen die genomen kunnen worden bij moeilijk gedrag/agressie in het vervoer? Kunt u hier concrete voorbeelden van noemen?

b. Welke preventieve maatregelen zouden er kunnen worden genomen om moeilijk gedrag/agressie in het vervoer te kunnen beperken? Welke partij zou volgens u die preventieve maatregelen moeten uitvoeren? Welke rol kunt u hierin als vervoerder spelen? Wat betekent dit voor de vervoerstarieven?

Voor het herkennen van en omgang met agressie/moeilijk gedrag kunnen goed opgeleide chauffeurs duidelijk het verschil maken. Binnen de taxibranche biedt het sociaal fonds taxi (SFT) opleidingen aan over de omgang met agressief gedrag.

6. Crisisvervoer

a. Hoe kunnen de gemeenten naar uw mening zoveel mogelijk flexibiliteit in de overeenkomst inbouwen?

b. Wat heeft u nodig om bij crises direct vervoer te kunnen inzetten? En bent u van mening dat u dit binnen de gekozen perceelindeling zou kunnen aanbieden?

Deze vragen kunnen het beste door de vervoerders zelf worden beantwoord. NvT

7. Algemeen

a. Wat heeft u als vervoerder in de afgelopen jaren ontwikkeld waar ouders, leerlingen en opdrachtgevers en u als vervoerder baat bij hebben?

Deze vraag kan het beste door de vervoerders zelf worden beantwoord. NvT

b. Welke actuele en toekomstige (maatschappelijke) ontwikkelingen zijn naar uw mening van invloed op de opdracht die de gemeenten voornemens zijn uit te zetten? En hoe zijn deze ontwikkelingen van invloed.



Mobility as a Service (MaaS) is een steeds meer voorkomend begrip in de mobiliteitsmarkt. De verdere ontwikkeling en uitrol van mobiliteitssystemen en het "MaaS-denken" zullen ook de opzet van het doelgroepenvervoer beïnvloeden. Hierbij valt o.m. te denken aan integratie met het Openbaar Vervoer, bundeling doelgroepenvervoer en efficiëntere inzet van alle modaliteiten. Krimpende budgetten en opvattingen over zelfredzaamheid zullen naar verwachting enerzijds leiden tot verdere integratie en anderzijds maatwerk voor speciale doelgroepen.

