

Gemeente Texel
Team Beleid
T.a.v. mevrouw M. Van der Feen
Email: mvanderfeen@texel.nl

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

Datum
12 september 2019

Onderwerp
Reactie AIM op bestek leerlingenvervoer Texel

Geachte mevrouw van der Feen,

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 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 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 brengen wij ook waar nodig aanbevelingen uit.

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

Met vriendelijke groet,



Saida Akaaboune
Manager AIM



Positieve punten in uw bestek

Het betreft hier een 100% aanbesteding, waarbij nagenoeg geen aandacht wordt besteed aan kwaliteit. De door AIM gewenste kwaliteitsverbeteringen, komen daardoor onder druk te staan. Wij zullen dit ook nader concretiseren. Positief is te noemen, de eis, dat de winnende vervoerder moet beschikken over TX-keur. Hierdoor worden in ieder geval een aantal wettelijke- en bovenwettelijke kwaliteitspunten geborgd.

Verwonderpunten

Algemeen

Wij hebben uw bestek zorgvuldig bestudeerd en constateren, dat de aanbesteding moet leiden tot de keuze voor een vervoerder die als een soort tussenpaus moet fungeren. U schetst op bladzijde 6 van de offerteaanvraag, dat de vervoerder er rekening mee moet houden, dat er vermoedelijk, na een eerste optiejaar, geen gebruik zal worden gemaakt van de overige (3) optiejaren. De gemeente wenst op zo kort mogelijke termijn aan te sluiten bij een regionale aanbesteding. Dit betekent dat de looptijd van het contract extreem kort is. Slechts 31 maanden. Overigens is het theoretisch gezien mogelijk, dat deze periode nog korter is, omdat het niet volledig zeker is, dat u gebruik zal maken van het eerste optiejaar. Criteria om dit al/niet te doen ontbreken. Het is aan de inschrijver om hierover in zijn calculatie een goede risico-afweging voor te maken. Door toevoeging van het woord "eenzijdig", kan de gemeente de vervoerder dus ook verplichten, het optiejaar te rijden. Ook als sprake is van financiële verliezen bij de vervoerder kan de gemeente dit opleggen. Het AIM adviseert, dit aan te passen in een vorm, dat partijen in overleg gaan voor ene eventuele verlenging. Kennelijk zijn voorgaande onderwerpen de reden geweest dat u kiest voor een 100% prijsaanbesteding, met alle gevolgen van dien. Het AIM is van mening dat u hiermee een enorm risico neemt. Wij willen deze risico's in kaart brengen, maar ook van de gelegenheid gebruik maken om onze visie met betrekking tot leerlingenvoervoer tegen een optimale prijs/kwaliteit verhouding onder uw aandacht te brengen. Wellicht kan deze input een rol gaan spelen bij de voorbereidingen naar de nieuwe regionale aanbesteding. Wellicht ten overvloede, maar het AIM is graag bereid om met u mee te denken en u te adviseren bij het opstellen van bestekken voor nieuwe mobiliteitsaanbestedingen.

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. Uw bestek gaat uit van de doelstelling: "zo goedkoop mogelijk". Er is nauwelijks sprake van aandacht voor kwaliteit. Alles draait om de laagste prijs. Met aandacht voor kwaliteit bedoelen wij het volgende.

Gebruikersparticipatie

Het AIM beveelt aan dat de aanbestedende dienst in het gehele traject van de aanbesteding nadrukkelijk gebruikers/klanten en/of ouders/verzorgers betrekken, bij de totstandkoming van het bestek, het beoordelen van de aanbiedingen, maar ook tijdens de (evaluatie van) uitvoering van de



opdracht. De aanbestedende dienst zou kunnen denken aan het actief betrekken van een oudercollectief bij het formuleren van een programma van eisen.

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 bij het oproepen van vervoer en communicatie met de klant zijn aspecten die daarbij aan bod kunnen komen.

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.

Informatievoorziening gebruikers

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 komt dit punt onvoldoende 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 SFT (Sociaal Fonds Taxi), maar ook leeftijd van voertuigen etc.

Wij hebben al eerder aangegeven dat u met een 100% prijsaanbesteding grote risico's neemt. Met het opnemen van TX-keur in de geschiktheidseisen, op bladzijde 21 onder 5.2, kunt u een aantal risico's vermijden. TX-keur zorgt ervoor, dat de winnende vervoerder zich moet houden aan de cao (onder andere beoordeling voldoende door het SFT) en dat het wagenpark van de vervoerder moet voldoen aan de wettelijke eisen enz. Dit wordt ook jaarlijks gekeurd. Wij geven mee als aanbeveling, om deze TX-keur nadrukkelijk te checken en het niet voldoen aan deze verplichting direct te laten



volgen door het opzij leggen van de offerte. U geeft nog enigszins ruimte aan een inschrijver, door aan te geven dat het gaat om "TX-keur of vergelijkbaar keurmerk". Omdat er geen vergelijkbaar, strak geregeld, keurmerk bestaat, zou u dit als zodanig kenbaar moeten maken richting potentiële aanbieders. Met de tussenvoeging: (een deel van), worden waarschijnlijk eventuele onderaannemers bedoeld. Wij adviseren het TX-keurmerk ook voor deze vervoerders te laten gelden. U noemt ook het hebben van het SKTB als eis voor voertuigen van meer dan 8 personen. Als een taxibedrijf het TX-keurmerk heeft, dekt dit alle andere keurmerken, zoals ISO 9001 en SKTB. Voor de duidelijkheid willen wij u aanbevelen het SKTB te laten vervallen.

Duurzaamheid

Duurzaamheid speelt in uw gemeente een belangrijke rol. Op bladzijde 6 van het bestek noemt u als ambitie dat Texel in 2020 een 100% duurzame gemeente wil zijn. Kennelijk geldt dit niet voor het leerlingenvervoer, omdat er op geen enkele plaats in het bestek, opmerkingen worden gemaakt die wijzen in de richting van 100% duurzaam. In het programma van eisen wordt onder 3.4 onder 2 genoemd: "zo goedkoop mogelijk". Een vervoerder kan op deze wijze Texel gebruiken als afvoerputje voor zijn afgeschreven en oude voertuigen die aan geen enkele Euro-norm hoeven te voldoen. Alleen als de vervoerder tijdens de contractperiode van 31 maanden, voertuigen gaat vervangen, moeten deze voldoen aan Euro-6 of VI. De kans dat dit gaat gebeuren achten wij nihil. Met het verplichte TX-keur heeft u deze ontwikkeling nog enigszins in de hand, echter wel tot het meest minimale niveau.

Medewerkerstevredenheid

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het AIM beveelt 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 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 niet mee en kiest u voor een 100% prijsaanbesteding. In de volgende paragrafen geven wij een aantal overwegingen die zouden kunnen worden genomen bij de voorbereiding van volgende aanbestedingen, waarbij kwaliteit wel weer een rol gaat spelen.

Inkoop- en gunning methoden

Het AIM beveelt aan om in een bestek niet alles 'dicht te willen regelen', maar de vervoerder de ruimte te geven zelf invulling te geven aan de opdracht. Zo zou de aanbestedende dienst kunnen kiezen voor de systematiek van GOW of voor de inkoopprocedure volgens de systematiek van Best Value Procurement (BVP) of de concurrentiegerichte dialoog.



Het voordeel van GOW is dat het een absolute methode is. De aanbestedende dienst bepaalt welke kwaliteitsaspecten van belang zijn en kent hier vervolgens een waarde aan toe, fictief en uitgedrukt in een bedrag in euro. Een aanbieder die hoog scoort krijgt een grotere fictieve waarde toegekend dan een aanbieder die lager scoort. Vervolgens wordt de fictieve waarde als korting toegepast op de prijs van de aanbieder. Zo kan een aanbieder die mogelijk niet de laagste prijs aanbiedt, maar wel maximaal scoort op kwaliteit, toch de opdracht gegund krijgen. Het is wel van belang dat de aanbestedende dienst de te behalen fictieve waarde niet te laag vaststelt. Immers, als de te bepalen korting ten opzichte van de prijs maar weinig effect heeft, is de aanbieder met een lage bieding nog steeds in het voordeel. Bovendien kan de aanbestedende dienst stellen dat de toegepaste fictieve korting, bij eventueel niet nakomen als malus opgelegd zal worden.

Prestatie-inkoop (of Best Value Procurement) is een inkoopmethodiek waarbij de inschrijvingen worden gewaardeerd volgens het principe dat de meeste waarde moet worden verkregen voor de laagste prijs. Bij BVP wordt het principe om veel eisen te stellen aan de aanbieder losgelaten. De aanbestedende dienst schrijft veel minder standaarden en minimumeisen voor om de kwaliteit van de opdracht te garanderen. Immers hoe meer van deze standaarden worden gesteld, hoe minder ruimte er overblijft voor aanbieders om op kwaliteit het verschil te maken.

De concurrentiegerichte dialoog verschilt wezenlijk van een 'normale' openbare of niet-openbare aanbestedingsprocedure. Het verschil zit in de wijze van uitvraag. Er wordt gestart met een vraag waar géén (eenduidige) oplossing voor te vinden is. Er wordt ruimte geboden aan aanbieders om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in dialoog met aanbieders de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien. Een goed gevoerde dialoog resulteert in inschrijvingen die voor de aanbestedende dienst een optimale oplossing bieden tegen een redelijke prijs. Voor inschrijvende partijen biedt het een aantrekkelijke opdracht met voldoende economisch perspectief

Beoordelingsteam aanbesteding

Het AIM beveelt aan om de beoordeling van de inschrijvingen plaats te laten vinden door een deskundig, en evenwichtige beoordelingsteam bestaande uit materie-, inkoopdeskundigen en gebruikers van het zorgvervoer. Leden van het beoordelingsteam hebben wat het AIM betreft minimaal expertise op het gebied van zorgvervoer. Ook is er voldoende deskundigheid op het gebied van EU-aanbestedingen. Het beoordelingsteam staat onder voorzitterschap van een voorzitter die inhoudelijk niet mee beoordeelt en die met name toeziet op het volgen van de juiste procedure. De inschrijvingen worden door alle leden van het beoordelingsteam eerst onafhankelijk van elkaar beoordeeld. Tarieven worden pas bekend gemaakt aan de leden van het beoordelingsteam nadat de kwalitatieve beoordeling van de schriftelijke kwaliteitscriteria heeft plaatsgevonden. Voor de beoordeling van de kwaliteit wordt uitgegaan van het consensusmodel.



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.

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 verdient aanbeveling om als aanbestedende dienst hier ondersteuning en – waar nodig – medewerking aan te verlenen door bijvoorbeeld het Sociaal Fonds Taxi (SFT) te informeren wie de huidige vervoerder(s) (inclusief onderaannemers) is/zijn.

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 gestrutten en stewards. In uw offerteaanvraag wordt (in de reguliere tekst) nergens gesproken over de verplichting tot een x-percentages SROI. Ook in de Raamovereenkomst en in uw Inkoopvoorwaarden, komt dit niet terug. Opvallend is echter dat er bij de offerteaanvraag een bijlage 6 zit, waar zeer ruime aandacht wordt geschonken aan SROI met zelfs een (7% en 5%) verplichting en een malus dreiging die naar onze mening buitenproportioneel is voor een contract met een looptijd van slechts 31 maanden. U stelt namelijk op bladzijde 32 van bijlage 6: "het niet of onvolledig nakomen van de SROI-verplichting kan tevens tot gevolg hebben dat de opdrachtnemer een boete wordt opgelegd tot ten hoogste 50% van de aanneemsom". Om te kunnen winnen heeft de vervoerder al bijzonder laag moeten inschrijven en dan zou hij met deze opmerking ook nog eens voor 50%(!) financieel gekort worden.

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. In uw bestek wordt deze differentiatie niet doorgevoerd.

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 7 weken tussen moment van gunning en startdatum contract liggen (ervan uitgaand, dat direct na opening van de inschrijvingen op 16 oktober 2019, de voorlopige gunningsbeslissing wordt genomen). Hierbij is 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 zit tussen het moment van definitieve gunning en start van het vervoer. Uw bestek voorziet hier dus niet in, waardoor u een risico loopt.



Geschiktheidseisen

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 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 jaaromzet 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 vraagt u onder 5.1 op bladzijde 21 alleen een verzekering tegen wettelijke aansprakelijkheid. Hiermee neemt u een risico, dat u met een bedrijf in zee gaat, dat financieel gezien, verre van gezond is.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en onderaannemers

Marktconsultatie

Het AIM beveelt aan om voorafgaand aan het uitbrengen van het bestek een marktconsultatie te houden. Hierbij kan er informatie uitgewisseld worden over de voorgenomen aanbesteding. Hierdoor krijgt de aanbestedende dienst beter zicht op de markt en op welke wijze de aanbesteding het beste kan worden opgezet. Zoals reeds eerder gememoreerd, biedt het AIM zich aan, om u bij een volgende aanbesteding van advies te voorzien.

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

Gelet op de (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). Omdat u inzet op 100% prijs en dus de vervoerder zoekt die de laagste prijs offreert, geldt dit niet voor deze aanbesteding. Al eerder heeft



AIM aangegeven dat u hiermee grote risico's loopt. Wij adviseren u, voortaan wel met deze rekentool te gaan werken.

Plafondprijs

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.

Onderbouwing tarief

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren hoe zij tot die prijs zijn gekomen, zodat dit bij de gunningsbeslissing meegenomen kan worden. In uw bestek komt dat niet terug. Ook zouden aanbieders duidelijk moeten maken met welke risico's zij rekening hebben gehouden bij het maken van hun aanbieding. Aanbieders zouden ook inzichtelijk moeten maken wat de kostenopbouw is (d.w.z. uit welke elementen deze is opgebouwd, waarbij ook per element is aangegeven wat deze bedraagt).

Het is wat het AIM betreft dus belangrijk om in het bestek niet alleen een uurtarief, starttarief of beladen km-prijs te vragen, maar ook de achterliggende onderbouwing. Het is goed als de aanbestedende dienst in het bestek benoemt welke elementen daar minimaal in terug moeten komen. Wat het AIM betreft zijn de kostprijs elementen die in de NEA-kostenontwikkelingsindex en de CROW kostenberekeningstool worden benoemd goed te gebruiken. Waarbij aanvullend gevraagd wordt dat een vervoerder minimaal inzage geeft met welke combinatiegraad (hoeveel personen in een voertuig), bezettingsgraad (verhouding beladen versus onbeladen kilometers), gemiddelde snelheid, vervoersvolume, gemiddelde ritlengte, ophaalmarges en eigen bijdrage van reiziger en medereiziger (voor zover deze niet al dwingend in het bestek zijn voorgeschreven) gerekend is.

Kostenontwikkeling

In opdracht van SFT maakt Panteia jaarlijks een overzicht van de laatste gemiddelde kostenontwikkelingen voor het taxivervoer. Dat wordt ook wel de NEA-kostenontwikkelingsindex genoemd. Panteia berekent deze index in absolute onafhankelijkheid. De kostenontwikkelingen zijn gebaseerd op vaststaande feiten en prognoses van het Centraal Planbureau. Toekomstige kostenontwikkelingen die nog onzeker zijn, zijn niet bij de ramingen betrokken.

Het gebruik van de NEA-kostenontwikkelingsindex in vervoerscontracten schept duidelijkheid voor beide partijen. Voor vervoerders sluit het een niet in te schatten en soms niet te 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.



Hanteren NEA index

In uw bestek hanteert u de NEA-kostenontwikkelingsindex. De indexering gaat, zoals genoemd op bladzijde 22 van de offerteaanvraag, onder 6.1 onder 7, pas in op 1 januari 2021. Het AIM beveelt aan, de NEA index direct in het eerstvolgende jaar, dus 2020 toe te passen, zodat vervoerders niet in de problemen komen.

Klachtenregeling bij aanbestedende dienst

Er zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers. De klachtenregeling zou laagdrempelig en onafhankelijk moeten zijn ingericht, zodat klachten zorgvuldig en vlot kunnen worden behandeld. De klachtenregeling moet op papier staan met duidelijke instructies waar en hoe een klacht kan worden ingediend. Ook wordt er jaarlijks een rapportage gemaakt. In uw offerteaanvraag komt de klachtenprocedure terug op bladzijde 16, onder 3.3 punt 10. Hier legt u de verantwoordelijkheid voor klachtenregistratie en –behandeling neer bij de opdrachtnemer. U schetst een aantal punten die minimaal moeten worden opgenomen. Wij zien deze procedure als redelijk vrijblijvend. In een 100% prijsaanbesteding, zullen inschrijvers waarschijnlijk zo weinig mogelijk kosten inrekenen om deze procedure adequaat te regelen.

Naleving gestelde eisen

Het niet voldoen aan de door u gestelde eisen op bladzijde 14 en volgend van de Offerteaanvraag, leidt nergens tot acties van uw kant. De enige actie die kan worden genomen wordt verwoord onder 2.16 op bladzijde 13: Ontbinding. Onder punt 6 wordt aangegeven, dat als de vervoerder niet (langer) voldoet aan de gestelde minimum- of geschiktheidseisen, u over kunt gaan tot ontbinding van het contract. Samen met het feit dat het hier om een 100% prijsaanbesteding gaat en de looptijd bijzonder kort is, zal naar onze mening, geen enkele opdrachtgever van dit artikel gebruik maken. Consequentie is immers, dat er voor een nog kortere looptijd een nieuwe procedure moet worden opgestart. U loopt het risico, dat bepaalde inschrijvers, geen enkele rekening houden met eisen waaraan kosten zijn verbonden, om op die wijze de laagste prijs te kunnen bieden.

