

Gemeente Raalte,  
T.a.v. Anne Denissen,  
Zwolsestraat 16,  
8101 AC Raalte  
Per email: [svr@raalte.nl](mailto:svr@raalte.nl)

Behandeld door  
Saida Akaaboune  
E-mail  
[s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl](mailto:s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl)

Datum  
28 oktober 2020

Onderwerp  
Reactie AIM op bestek Service Vervoer Raalte (open house)

Geachte mevrouw Denissen,

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 12

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, zijn opgevallen en 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



## Vooraf

### Corona-pandemie

U besteedt in uw documenten veel aandacht aan de problemen die momenteel worden ondervonden in de zorgvervoerbranche, vanwege de corona-pandemie. De keuze voor het open house systeem betekent, dat meerdere bedrijven zich als deelnemer kunnen aanmelden. Hierdoor komen de kosten en omzet niet bij 1 partij terecht en worden de lusten, maar ook de lasten verdeeld. Tevens kan iedere deelnemer bij eventueel tegenvallende resultaten, besluiten om ieder jaar, zonder consequenties, te stoppen. De informatie over de omvang van het vervoer in 2020, wordt gesplitst door de periode voor-corona en na-corona te vermelden. In de Uitvoeringseisen wordt uitgebreid ingegaan op de risico's die ontstaan vanwege een mogelijk vervolg van de corona-pandemie. U stelt onder meer, dat als er sprake is van een causaal verband tussen onvoorziene omstandigheden als gevolg van het coronavirus (en andere beleidswijzigingen die gevolgen hebben voor het vervoersvolume), u zich maximaal zult inspannen de gevolgen daarvan te beperken door in onderling overleg naar de maatstaven van redelijkheid en billijkheid afspraken te maken. Wij hebben een dergelijke aanpak nog nauwelijks gezien bij aanbestedende overheden en juichen dit toe.

### 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. U presenteert een interessant, maar een niet onbekend model, namelijk het faciliteren van reizigers van vervoer binnen een zogenaamd "open house systeem". In feite is dit een continuering van het huidige systeem van de gemeente Raalte. Het model, Service Vervoer Raalte (SVR) genoemd, heeft als doel reizigers en vervoerbedrijven bij elkaar te brengen, waarbij de reiziger volledig vrij is de vervoerder te kiezen die hem of haar het beste uitkomt. De reiziger mag altijd overstappen naar een andere vervoerder. Indirect betekent dit dat de vervoerder maximale kwaliteit moet leveren om de reiziger ook een volgende keer te mogen vervoeren. U stelt de klant nadrukkelijk centraal. Van belang is vervolgens wel, dat de overige randvoorwaarden goed moeten worden uitgewerkt. Uiteindelijk wordt iedere vervoerder die aan deze voorwaarden voldoet deelnemer van het SVR. Punt van aandacht is wel, dat door een versnippering van het vervoer door met meerdere deelnemers te werken, de synergetische voordelen aanzienlijk minder zullen zijn, waardoor de kostprijs hoger kan worden.

### **Vrije keuze gebruiker voor vervoerder onbeperkt?**

Uit het bestek begrijpen wij dat de gebruiker onbeperkt kan wisselen van vervoerder, Bij andere Open-house constructies is de mogelijkheid tot wisselen vaak beperkt tot 1 x per jaar. Bij onbeperkt wisselen bestaat in theorie de mogelijkheid dat de vervoerder de ene week 10 ritten dient uit voeren en de andere week 200. Dit is qua capaciteit en roosterindeling van personeel een onmogelijke opgave en zal ook in de kwaliteit tot uiting komen. Wij adviseren u daarom wisseling van vervoerder slechts 1 x per jaar toe te staan. Daarnaast komt de uitvoering van de OPOV regeling van de CAO



taxivoer in gedrang. De OPOV regeling is vanuit het mens-volgt-werk-principe opgenomen in de CAO taxivervoer en houdt kort gezegd in dat bij een contractovername of wisseling de nieuwe vervoerder een deel (75%) van het betrokken personeel een baanaanbod moet doen. De betrokkenheid van personeel is via deze constructie niet te herleiden.

### **TX-keur**

U eist voor de deelnemende vervoerders het TX-keur certificaat. Wij vinden dat zeer positief. TX-keur is het meest vergaande certificaat in de taxibranche. Bij het hanteren van de TX verplichting, hoeft u geen eisen meer te stellen aan het naleven van de Cao. Dit zit allemaal in TX keur. Ook de rol van het Sociaal Fonds Mobiliteit wordt in TX keur uitvoerig beschreven, alsmede de verplicht gestelde opleidingen (VVR, het Nieuwe Rijden) en de leeftijdseisen aan de voertuigen. Tevens worden TX-bedrijven jaarlijks gemonitord door een onafhankelijke organisatie.

Aandachtspunt is wel, dat het voor een vervoerder zonder TX keurmerk, mogelijk is, om toch deel te nemen aan de uitvoering van het vervoer.

Op bladzijde 14 van het Aanmelddocument wordt namelijk in 3.3.5 aangegeven, dat een vervoerder zich mag beroepen op het TX-keur certificaat van een derde



## **Aanbevelingen**

hoeverre deze derde partij ook daadwerkelijk voor het vervoer wordt ingezet, wordt niet aangegeven. Wij adviseren u, deze mogelijkheid te schrappen en iedere deelnemer te verplichten TX keur te hebben.

## **Klachtenregeling**

Er zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers. Hiertoe is een gemeente op basis van de WMO ook verplicht. U kiest ervoor de verantwoordelijkheid niet neer te leggen bij de vervoerder, hetgeen wij als positief bestempelen. U kiest voor een interessante tussenvorm, namelijk, dat deze verantwoordelijkheid wordt neergelegd bij het (onafhankelijke) Administratiekantoor. Dit kantoor rapporteert vervolgens maandelijks aan u over de afhandeling van de klachten. Wij juichen dit toe, omdat in ieder geval niet de vervoerder zijn eigen vlees hoeft te keuren. Om de klachtenregeling, als genoemd in bijlage 3 van de Uitvoeringseisen, laagdrempelig te maken adviseren wij deze ook te communiceren middels de website.



## **Verwonderpunten**

### *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 (de evaluatie van) uitvoering van de opdracht. De aanbestedende dienst zou kunnen denken aan het actief betrekken van een WMO raad of oudercollectief bij het formuleren van een programma van eisen. Uit de bestekdocumenten blijkt niet, dat dit gedaan is en dat u dit van plan bent te gaan doen.

### *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 en/of mystery guest onderzoeken) nadrukkelijk terug laat komen in het bestek. Elementen die in een klanttevredenheidsonderzoek zouden kunnen worden gemeten zijn de ervaringen met het reserveren van een rit, de uitvoering van een rit, de afhandeling van klachten en de toegankelijkheid van een rit voor mindervaliden

## **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-en SFM (Sociaal Fonds Mobiliteit), maar ook leeftijd van voertuigen etc. In uw bestek schrijft u TX keur wel voor, maar biedt u de mogelijkheid om dit te ontwijken door uw alinea over "Beroep op de middelen van een derde of concern".

## **Rolstoelvervoer ( code VVR)**

Bij 5.6 staat dat de vervoerder zich dient te conformeren aan de code VVR beheerd door de stichting Vilans. Deze code wordt echter door de branche niet erkend. Het Sociaal Fonds Mobiliteit is de stichting die de erkende code VVR beheerd.



## **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 bevat duurzaamheidseisen. In paragraaf 7.3 (Milieueisen) van de Uitvoeringseisen wordt onder andere gesteld, dat 15 % van het in te zetten materieel dat ingezet wordt voor het SVR, elektrisch dient te rijden. In dergelijke gevallen beveelt het AIM aan om een minimale contractduur van minimaal 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren (U biedt een looptijd van 6 x 1 jaar aan), 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. U hanteert een kortere contractduur van 6 keer 1 jaar. Daarnaast kent het "open house model" op dit punt een risico. De inkomsten kunnen dermate variëren door de keuzevrijheid van de reiziger, dat het lastig is te berekenen wat de terugverdientijd zal zijn.

### *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.

## **Effecten arbeidsmarkt**

### *Social return (SROI)*

SROI biedt een maatschappelijke meerwaarde als deze leidt tot duurzame inzetbaarheid (vaste arbeidscontracten) van mensen die via SROI worden ingezet, zonder dat hierbij bestaande arbeidsplaatsen verloren gaan. Wat het AIM betreft zou een bestek géén 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. Wel is SROI mogelijk voor nieuwe functies of aanvullende ritten naar maatschappelijke activiteiten. Hierbij kan gedacht worden aan functies in het kader van kwaliteitsbeheer en serviceverlening aan kwetsbare reizigers zoals het doen van mystery guesstritten en inzet als stewards. Het is aan te bevelen om hier als opdrachtgever beleid voor te ontwikkelen.



## **CAO bedrijfsoordeel**

### *CAO bedrijfsoordeel voldoende*

In uw bestek heeft u opgenomen dat een CAO verklaring verplicht is. Deze CAO verklaring is echter een onderdeel van TX keur en daarom als eis niet noodzakelijk. ( Indien een beroep op een derde bij TX keur door u niet van toepassing wordt verklaard)

## **Risicoverdeling**

### *Apart tarief voor rolstoelgebruikers en andere afwijkende vervoersvormen*

Het vervoer van rolstoelgebruikers, solovervoer en andere afwijkende vervoersvormen brengt hogere kosten met zich mee t.o.v. het reguliere vervoer. Deze hogere kosten worden veroorzaakt door hogere investeringen in rolstoelmaterieel, minder capaciteitsmogelijkheden en langere in- en uitstaptijden. Bij een gelijkblijvend aandeel gebruikers zijn deze hogere kosten door de opdrachtnemer goed te verdisconteren in een totaal tarief. Maar bij een verandering van dit aandeel kan dit voor- of nadelen voor de aanbestedende dienst of vervoerder opleveren. Het AIM beveelt om die reden aan om twee verschillende tarieven te hanteren en uit te vragen, om eventuele problemen achteraf te voorkomen. U hanteert een eenheidsprijs en varieert deze niet. *Ook wordt geen inzage gegeven, wat het percentage rolstoelgebruikers de afgelopen periode is geweest. Zeker bij deze Open-house constructie is het van belang dat iedere uit te voeren rit voor een vervoerder rendabel is. Indien er geen onderscheidend tarief voor rolstoelgebruikers wordt aangeboden bestaat de kans dat de vervoerder zijn service en kwaliteit aan rolstoelgebruikers verminderd in de hoop dat zij dan een andere vervoerder kiezen.*

## **Omvang referenties**

Voor wat betreft het stellen van een referentie eis, beveelt het AIM aan dat er in het bestek niet staat dat een inschrijver qua omvang vervoersvolume een precies vergelijkbaar andere opdracht gedaan moet hebben. Maximaal 60% van het te rijden vervoer is ook een goede referentie, ongeacht het soort vervoer dat een aanbieder heeft gedaan. In uw bestek is dat niet zo geregeld. U vraagt weliswaar om voldoende deskundigheid en ervaring aan te tonen, maar specificeert dit door te laten zien dat: "de vervoerder ervaring dient te hebben met het uitvoeren van vraagafhankelijk Wmo-vervoer of gelijksoortig vervoer". Een zeer globale omschrijving waar inschrijvers al snel aan kunnen voldoen. Het AIM adviseert dit criterium meer SMART te benoemen.

## **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. Om dit te realiseren adviseren wij een Vermogensinstandhoudingsverklaring te vragen, 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 geheel niet aan de orde.

## Reële kostprijs

Gelet op de [AMvB zorg inkoop](#) (juni 2017 in werking) moet, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs worden bepaald.. Wat is een reële prijs voor het aan te besteden vervoer? Met de [kostenberekeningstool](#) van het CROW kan de aanbestedende dienst een goede inschatting maken van de prijsopbouw voor het WMO-vervoer.

In uw open house procedure worden de vergoedingen aan de deelnemers aan het SVR door u vastgesteld. U betaalt een kilometervergoeding van €1,58 (exclusief BTW en prijspeil 2020) per declarabele reizigerskilometer. Daarnaast wordt door de reiziger een vergoeding betaald in de vorm van het reizigerstarief (€0,16 per kilometer) en een instaptarief (4 maal het reizigerstarief). Deze tarieven worden verder niet onderbouwd.

Het is wat het AIM betreft dus belangrijk om in het bestek niet alleen een uurtarief, starttarief of beladen km-prijs te bepalen, maar ook de achterliggende onderbouwing. Het is goed als de aanbestedende dienst in het bestek benoemt welke elementen daar in zitten. Wat het AIM betreft zijn de kostprijs elementen die in de NEA-kostenontwikkelingsindex en de CROW-kostenberekeningstool worden benoemd goed te gebruiken.

## NEA index

Het bepalen van een reële prijs voor het WMO vervoer is conform de AMvB WMO verplicht. Bij het bepalen van die reële prijs dienen, naar het oordeel van het Hof Arnhem- Leeuwarden (ECLI: NLGHARL: 2020:437) voor de branche toepasselijke loonstijgingen te worden verwerkt. Andere indexen zoals CPI en/of CBS-index mogen in dat kader niet worden toegepast omdat deze niet de branche specifieke cao's, zoals cao-taxi, volgen. De loonkosten van aanbieders zijn hierin bepalend voor de reële kosten en niet andere gemiddelde loonstijgingen. Het AIM beveelt daarom aan dat in het bestek branche specifieke de NEA-kostenontwikkelingsindex terugkomt als jaarlijkse indexatie. Panteia maakt in opdracht van SFM jaarlijks een overzicht van de laatste gemiddelde kostenontwikkelingen voor het taxivervoer. 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.

In uw bestek hanteert u de NEA-kostenontwikkelingsindex. Punt van aandacht is om dit duidelijker te maken. Zo wordt in de Uitvoeringseisen onder paragraaf 5.5 vermeld, dat het vaste WMO-



reizigerstarief is gesteld op prijspeil 2021 en dat dit pas per 1 januari 2022 zal worden geïndexeerd. In dezelfde Uitvoeringseisen wordt onder 10.1 echter gesteld, dat het kilometertarief is vastgesteld op €1,58 (exclusief BTW) en dat dit bedrag is gesteld op prijspeil 2020. In 10.2 wordt tenslotte aangegeven dat jaarlijks, per 1 januari, de tarieven worden geïndexeerd (NEA) en dat de eerste indexering plaatsvindt op 1 januari 2021.

Aangegeven wordt, terecht, dat de indexering voor 2021 nog niet bekend is. Dit betekent volgens ons, dat u nog geen bedrag kunt berekenen als prijspeil 2021.

## **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 6/weeken tussen moment van gunning en startdatum uitvoering 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.

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.

## **Contractduur/looptijd**

### *Looptijd contract*

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. In uw bestek kiest u voor een contractduur van 1 jaar die 5 x verlengd kan worden.

Ten algemene: het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 +2 optie jaren wordt gesloten (waarbij de 2 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.

### *Tijdig informeren bij gebruik optie jaren*

T.a.v. het wel of geen gebruik te maken van de optie jaren is van belang dat hierover tijdig contact is tussen de aanbestedende dienst en de vervoerder (minimaal 12 maanden voor eindtijd van het



contract). In uw bestek is dat 3 maanden.. Mocht namelijk geen gebruik gemaakt worden van die optie jaren, dan is er nog tijd om een nieuwe aanbesteding te starten en is er nog voldoende tijd voor de afwikkeling van het vervoer bij de oude vervoerders en opstarten daarvan bij de nieuwe vervoerder.

## **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.

### *Relatie hoofdaannemer-onderaannemer*

Het is ook van belang stil te staan bij de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. Een aanbestedende dienst kan niet verlangen dat een aanbieder het vervoer volledig zelf doet. Maar een aanbestedende dienst kan wel aangeven dat een aanbieder die met onderaannemers wil gaan werken dat vooraf kenbaar maakt. Ook beveelt het AIM aan dat de aanbieder die met onderaannemers gaat werken, na gunning inzage geeft in de prijzen die de onderaannemer betaald krijgt. Bij een tarief per voertuig (bv routevervoer) zou aanbesteder als richtlijn kunnen hanteren dat een onderaannemer tenminste 90% van de door de hoofdaannemer aangeboden prijs moet krijgen mits deze onderaannemer ook de planning verzorgt en 75% indien de planning door de hoofdonderaannemer wordt gedaan. Bij een tarief per gebruiker (zoals in uw bestek) is dit moeilijker te handhaven. Een hoofdaannemer kan er ervoor kiezen om hele korte of minder rendabele ritten weg te geven zodat er toch een onwenselijke situatie voor de onderaannemer ontstaat.

### *Onderaannemer en bestekeisen*

Verder beveelt het AIM aan dat in het bestek is opgenomen dat de hoofdaannemer verantwoordelijk is voor de werkzaamheden van ingeschakelde onderaannemers en dat onderaannemers voldoen aan de voor hun deel van de werkzaamheden gestelde kwaliteitseisen

### *Wisseling van onderaannemers*

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.

### *Betalingstermijnen onderaannemers*

Tot slot beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst oog heeft voor de betalingstermijnen die gehanteerd worden. Wettelijk is geregeld dat de factuur uiterlijk 30 dagen na ontvangstdatum door de opdrachtgever moet worden voldaan. In de relatie hoofdaannemer – onderaannemer adviseert AIM



een termijn van 14 dagen te hanteren. De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien.

### *Kostenontwikkeling onderaannemers*

Het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat de opdrachtnemer de doorgerekende contractueel overeengekomen kostenontwikkeling, ook aan zijn betrokken onderaannemers dient uit te betalen.

### **Contractmanagement**

Contractmanagement na gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt gesteld, maar ga daadwerkelijk langs bij deelnemers vast te kunnen stellen of ze waarmaken wat geëist wordt. 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.

### **KPI's zonder consequenties**

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 – uitgevoerd door deelnemers – zou daarin terug moeten komen. Ook komt terug wat de consequenties zijn van het niet voldoen aan vereisten. U stelt duidelijke eisen voor onder andere SROI, de vooraanmeldtijd, de toegestane reistijd en de uitvoering door het personeel. Echter nergens wordt aangegeven hoe u dit controleert en welke gevolgen het heeft als een deelnemer niet aan de eisen voldoet.

### *Meldingsplicht vervoerder*

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

