

AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK VERVOERSYSTEEM NOORDOOST FRYSLÂN door het AANBESTEDINGSINSTITUUT MOBILITEIT (AIM)

Inleiding en achtergrond

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 verkeerd 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. 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 bestekken/aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM beoordeelt deze aan de hand van een aantal criteria dat volgens sociale partners belangrijk is om een verbeteringslag te kunnen maken.

In dit document vindt u de aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij uw bestek.

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.



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

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.

Duurzaamheid

Omdat uw bestek duurzaamheidswensen bevatten, is het AIM is verheugd te constateren dat de looptijd van het contract 5 jaar bedraagt en de mogelijkheid van 4 optiejaren heeft, waardoor er een duidelijke relatie is tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen. Een aandachtspunt ten aanzien van het gebruik van duurzame voertuigen is wel dat de benodigde infrastructuur (denk aan bijvoorbeeld voldoende vulpunten) voor aanvang van het vervoer gerealiseerd is.

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Naast behoud van betrokken personeel, waarop onder andere punten 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 Sociaal Fonds Taxi kan hierbij trouwens een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.

Gunningscriteria en weging

Het AIM beveelt aan dat kwaliteit in voldoende mate een rol speelt bij gunning. In uw bestek doet u dat door kwaliteit 60% mee te wegen.

Het AIM beveelt verder aan om in een bestek niet alles 'dicht te willen regelen', maar de vervoerder de ruimte te laten 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 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 biedt de ruimte voor aanbieders om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in de dialoog samen met de aanbieders de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien.

Effecten arbeidsmarkt

Los van eventuele wijzigende vervoersvolumes, beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken chauffeurs. Het AIM juicht de manier waarop u dat doet in het bestek (onder 4.10 PvE) dan ook toe.

Daarnaast is het belangrijk dat er stilgestaan wordt bij wat er met het personeel gebeurt als een vervoerder onverhoopt gedurende de uitvoering van het vervoerscontract failliet gaat. Ook in zo'n situatie zou de inzet moeten zijn: behoud van reeds bij het vervoer betrokken chauffeurs. Het verdient aanbeveling ten aanzien van dit punt om als opdrachtgever beleid te ontwikkelen.

De aanbestedende dienst ondersteunt en verleent - waar nodig - medewerking aan de uitvoering van de regeling overgang vervoerscontract – overgang personeel (OPOV)¹, zoals deze is opgenomen in de CAO taxivervoer. Dat kan namelijk de uitvoering van de OPOV

¹ Deze regeling houdt kortgezegd in dat de nieuwe vervoerder 75% van het betrokken personeel bij de oude vervoerder een baanaanbod moet doen. Het SFT houdt toezicht op naleving van deze regeling. De lijst met betrokken personeel is ook via de website van SFT beschikbaar (anoniem). Op deze lijst komen enkele kenmerken terug, waarmee vervoerders rekening kunnen houden bij het doen van een bieding om het vervoerscontract te verwerven.



regeling ten goede komen. Het gaat er hierbij vooral om dat de aanbestedende dienst aan het SFT doorgeeft wie de huidige vervoerder (incl. onderaannemers) is.

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. U heeft in uw bestek, wat het AIM betreft, goed geregeld dat de inzet van SROI niet ten koste mag gaan van het huidig betrokken personeel.

CAO en SFT bedrijfsoordeel

Sociale partners hebben een minimum CAO Taxivervoer met elkaar afgesproken en een toezichtorgaan, SFT, dat toeziet op naleving van de CAO. Het SFT geeft na afloop van een controle een bedrijfsoordeel af met een voldoende of onvoldoende. U houdt in uw bestek, wat het AIM betreft, procesmatig op een goede manier rekening met de SFT verklaring.

Wanneer een opdrachtgever een bedrijf inhuurt om vervoer te doen, en dat bedrijf huurt weer een ander bedrijf in, ontstaat een keten. Alle schakels in de keten zijn samen verantwoordelijk voor het loon van de werknemers in die keten. Krijgen die hun loon niet? Dan kan iedere schakel aansprakelijk worden gesteld voor de betaling van dat loon. Dat heet ketenaansprakelijkheid voor loon (Wet aanpak schijnconstructies). Het AIM beveelt dan ook aan dat een aanbestedende dienst zich er ook zelf van vergewist dat de aanbieder voldoet aan de CAO op basis van eigen onderzoek.

Risicoverdeling

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract af kan of zou kunnen nemen. Maar dat de aanbestedende dienst niet in staat is om inzicht te geven in hoeveel dat volume dan vervolgens 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 creëert dit in de praktijk regelmatig een onwerkbaar situatie. Hier is ook in dit bestek sprake van.

Denk hierbij onder meer aan de introductie van op- en overstapplaatsen, het wijzigen van indicatiestellingen en mogelijke veranderingen in het OV aanbod. Daarnaast heeft de mobiliteitscentrale de mogelijkheid de ingeplande capaciteit uit het inzetrooster (deels) af te melden. Het AIM vraagt zich af hoe dat afmelden zich verhoudt tot relevante arbeidstijdenwetgeving. Het is goed mogelijk dat de opdrachtnemer werknemers al heeft ingepland en deze niet kan 'afmelden'. De werkgever zal werknemers dan toch gewoon moeten doorbetalen. Dit terwijl de vergoeding van de opdrachtgever, afhankelijk van het



tijdstip van afmelden door de mobiliteitscentrale, 0 of 50% van het beschikbaarheidstarief bedraagt. Vervangende werkzaamheden zijn voor de opdrachtnemer, zeker als er steeds meer vervoersvormen binnen het vervoersysteem worden ondergebracht, nauwelijks of niet meer aanwezig. Naast de kosten voor de chauffeur geldt bovenstaande eveneens voor de vaste voertuigkosten. Het AIM onderkent dat u in dit bestek meer zekerheid c.q. garantie met betrekking tot het inzetrooster geeft dan in het voorgaande bestek maar dit laat onverlet dat het (financiële) risico van afschalen nog steeds bij de opdrachtnemer ligt.

De eenzijdige risicoverdeling levert ook voor werknemers veel onzekerheid op. Het is onredelijk om de gevraagde flexibiliteit op werknemers af te wentelen door van hen te verlangen dat ze maar 'even' op komen draven om (extra) te werken, dan wel toch maar 'even' niet ingezet zullen worden. De voorgeschreven regels met betrekking tot het kosteloos afmelden werken in de hand dat vervoerders louter en alleen met flexibele en tijdelijke oproepkrachten moeten gaan werken. Deze werkwijze zal de kwaliteit en de continuïteit niet ten goede komen. Natuurlijk kan de vervoerder bij het offeren van het tarief rekening houden met leegloop als gevolg van afmelding van capaciteit. Maar, gelet op hetgeen sociale partners onder 'Inleiding en achtergrond' hebben aangegeven over de situatie in de taxibranche en de opgenomen bandbreedte in het bestek, zal dit in de praktijk naar verwachting niet gebeuren.

Het AIM beveelt aan dat de aanbestedende dienst een voorziening (maatwerk) treft in situaties van teruglopend vervoersvolume en derhalve een verlaagde inzetcapaciteit om de vervoerder een bepaalde tegemoetkoming (i.v.m. geleden schade als gevolg van boventallig personeel of voertuigen) uit te keren.

Hanteren van voldoende doorlooptermijnen

Het komt nog te vaak voor dat aanbestedende diensten een te korte termijn hanteren, tussen moment van definitieve gunning en het daadwerkelijk in gaan van de vervoersopdracht. Zo ook in dit bestek. Uit de planning blijkt dat er in dit bestek slechts 3 maanden tussen moment van gunning en ingangsdatum van de uitvoering liggen. Waarbij nog geen rekening is gehouden met vertraging door 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.

Contractduur/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. In uw bestek wordt bovenstaande onderkent en bedraagt de contractduur 5 jaar met 4 maal een mogelijke verlenging van telkens 1 jaar. Het AIM beoordeelt het verder als zeer positief dat de verlengingsjaren met wederzijdse instemming moet plaatsvinden.

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 6 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 vervoerder en opstarten daarvan bij de nieuwe vervoerder.

Referentie-eisen, geschiktheidseisen en selectiecriteria

Deze eisen blijken in de praktijk soms gebruikt te worden om bij de gewenste contractpartij uit te komen en niet zozeer om de meest geschikte inschrijvers te laten inschrijven. Dergelijke eisen zijn soms onvoldoende gemotiveerd en geobjectiveerd en in strijd met het proportionaliteitsbeginsel.

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 wordt niet aangegeven wat het vervoersvolume van een contract moet zijn om als referentie voor het 'Vervoersysteem Noordoost Fryslân' te kunnen dienen. Dat levert mogelijk onduidelijkheden op voor geïnteresseerde vervoerders.

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 zich er van vergewist met een financieel gezond bedrijf van doen te hebben, voordat deze een opdracht gunt. Het is bijvoorbeeld zinvol te vragen om een vermogensinstandhoudingsverklaring, waarmee het moederbedrijf er garant voor staat dat



een bepaald minimaal vermogen aanwezig is in de BV die het vervoerscontract aan is gegaan. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan ong. 5% van de omvang van het contract per jaar als minimaal beschikbaar vermogen. In uw bestek komt dat niet terug.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en onderaannemers

Het is 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. Als richtlijn zou de aanbestedende dienst kunnen hanteren dat een ondernemer tenminste 90% van de aangeboden prijs door de hoofdaannemer moet krijgen bij geregeld vervoer en tenminste 75% van de aangeboden prijs bij ongeregeld (vraagafhankelijk) vervoer. Op die manier kan de aanbestedende dienst er zicht op houden dat het vervoer niet tegen een mogelijk te scherpe prijs met alle eventuele risico's van dien uitgevoerd moet worden. In uw bestek stelt u wel de eis aan opdrachtnemer dat u als opdrachtgever de overeenkomst met de onderaannemer wilt kunnen inzien maar u stelt geen eisen aan de overeengekomen tarieven.

Tot slot beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst oog heeft voor de betalingstermijnen die gehanteerd worden. Wettelijk is geregeld dat uiterlijk 30 dagen na de dag van ontvangst van de factuur de opdrachtgever moet betalen. Dezelfde termijn moet ook gelden voor de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien.

Prijsvorming

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren waarom hij/zij tot die prijs komt, zodat dit bij de gunningsbeslissing direct meegenomen wordt. In uw bestek komt dat niet terug. Ook maakt de aanbieder duidelijk met welke risico's deze rekening heeft gehouden bij zijn aanbieding. In het bestek zelf heeft de aanbestedende dienst de risico's duidelijk benoemd en gewaardeerd. Aanbieders zouden ook inzichtelijk moeten maken wat de kostenopbouw is (d.w.z. uit welke elementen is deze 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 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 worden benoemd goed te gebruiken.



Met name het effect van te betalen transitievergoedingen (sinds de Wet werk en zekerheid vanaf 1 juli 2015 van kracht) moet niet onderschat worden. Vervoerders houden daar geen rekening mee. Als zij vervoer doen dat opnieuw wordt aanbesteed, dan bepalen zij ook wat ze bij een evt. verlies aan transitievergoedingen zouden moeten betalen. Dat is voor sommige bedrijven dusdanig veel, dat ze bewust (te) laag inschrijven om het vervoer maar te houden. Dat is goedkoper dan alle transitievergoedingen betalen. Om die reden beveelt het AIM aan dat aanbieders inzichtelijk maken met welke transitievergoedingen gerekend is.

Contractmanagement

Contractmanagement na de gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk bij aanbieders langs om vast te kunnen stellen of degene waar kan maken dat hij/zij op papier stelt. 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 wordt ingericht vaak (sterk) onvoldoende.

Ook verdient het aanbeveling in het bestek op te nemen dat een vervoerder een meldingsplicht heeft als deze niet meer aan een bepaalde eis voldoet. Bijv. t.a.v. naleving TX keur, CAO, leeftijd voertuigen etc. Niet melden heeft vervolgens (financiële) consequenties. U heeft in het bestek opgenomen dat het verliezen van TX keur gedurende de overeenkomst financiële gevolgen heeft en dat indien de opdrachtnemer niet binnen 6 maanden weer TX gecertificeerd is de overeenkomst ontbonden kan worden. Echter indien de opdrachtnemer TX keur verliest dan is een hercertificering pas mogelijk na een termijn van 12 maanden.

Splitsen planning en vervoer

Het AIM is geen voorstander van het splitsen van planning en vervoer in twee aparte aanbestedingen. U heeft daar in uw regio wel voor gekozen. Voor meer achtergrond en argumentatie zie de bijlage (I) die het AIM heeft opgesteld. Laat zowel planning en vervoer bij elkaar. Zo maak je gebruik van de expertise in de branche en kan een vervoerder al zijn vervoer optimaal combineren (in het voertuig en volgtijdelijk) wat leidt tot efficiency en verlaging van het kostenniveau.

Overige bemerkingen

Communicatie tussen mobiliteitscentrale en opdrachtnemer

In het PvE staat in paragraaf 5.7 dat indien de mobiliteitscentrale ervoor kiest de communicatie met de voertuigen en de chauffeurs anders te organiseren dat de opdrachtnemer alle medewerking moet verlenen. Deze eis is door opdrachtnemer in zijn



bieding moeilijk te kwantificeren. In het slechtste geval betekent dit investeringen in en inbouw van nieuwe voertuigapparatuur met mogelijke financiële consequenties.

Ritregistratie

In paragraaf 5.8 van het PvE wordt gesteld dat het de verantwoordelijkheid is van de chauffeur dat 95% van de ritregistratie moet plaatsvinden middels het doorhalen van de vervoerpas. Naar de mening van het AIM kan dit alleen tot de verantwoordelijkheid van de chauffeur gerekend worden indien de chauffeur ook de bevoegdheid krijgt om passagiers zonder vervoerpas te weigeren. Het weigeren van passagiers lijkt echter niet wenselijk en dus lijkt een herziening van deze verantwoordelijkheid voor de hand.



Bijlage I

SPLITSEN PLANNING EN VERVOER DOOR INTRODUCTIE VAN EEN REGIECENTRALE

Het kan ook anders

Een regiecentrale is een middel dat momenteel in steeds meer regio's wordt toegepast om het vervoer te regelen. Echter, het is niet de enige manier waarop beter kan worden gestuurd op het doelgroepenvervoer (WMO, leerlingenvervoer etc). Er zijn oplossingen die minder ingrijpend zijn voor gemeenten en beter passen bij de huidige trend van een zich meer terugtrekkende overheid. Samenwerking tussen gemeenten en het doorbreken van de schotten in het doelgroepenvervoer kan prima georganiseerd worden in de vorm van een zgn. mobiliteitsbureau.

Een mobiliteitsbureau regelt voor een groep gemeenten (en mogelijk ook provincie) het aanbesteden, beheren en ontwikkelen van vervoer. Het verschil met een regiecentrale is dat het niet de planning van vervoer uitvoert, dat blijven vervoerders doen. Het bureau regelt vooral het beleid en de strategie van hoe het doelgroepenvervoer zo goed mogelijk in te regelen. Denk aan het ontschotten van de financiële budgetten en deze integraal maken. En met name aan de indicatiestelling van wie wel en wie niet van het doelgroepenvervoer mag maken, welke persoon kan mee in het OV of in een alternatief kleinschalig vervoerssysteem met bijv. vrijwilligers. Maar ook aan optimalisatie van aanvangstijden van scholen, zorginstellingen etc. Dat past beter bij de taak die gemeenten hebben. Het bureau wordt bemand door enkele specialisten zodat het kennisniveau hoog is. Door de omvang en specialisatie kan vervoer professioneel worden aanbesteed en adequaat worden beheerd en afspraken gehandhaafd (iets wat nu vaak gebrekkig gebeurt). Door in de aanbestedingen vereisten op te nemen over het real time aanleveren van vervoerdata is zonder zelf planning uit te voeren toch een goed inzicht in vervoerstromen mogelijk.

Overwegingen om bij stil te staan ...

Sociale partners zijn geen voorstander van het splitsen van regie en vervoer. De volgende overwegingen en argumenten spelen daarbij een rol.

1. Om meer mensen gebruik te laten maken van het OV is splitsing tussen regie en vervoer niet nodig. De indicatiestelling speelt hierbij namelijk een belangrijke rol. Als gemeenten de indicatie (wie wel en wie niet gebruik mag maken van het doelgroepenvervoer, d.m.v. gedetailleerde klantprofielen aan te maken) kritisch doen, zitten er geen mensen meer in het vervoer die eigenlijk wel met het OV kunnen. Als bij de indicatiestelling blijkt dat iemand voor sommige reisbewegingen wel met OV kan, maar voor andere reizen niet, dan kan dat in het reizigersprofiel aangemaakt worden.



2. Gemeenten gaan voorbij aan het gegeven dat een vervoerder alle soorten van vervoer al doet. Het kan goed zijn dat in een gebied inderdaad meerdere bedrijven het leerlingenvervoer of het WMO vervoer doen voor de gemeenten, maar dat gebundeld gaan doen wil niet zeggen dat daarmee het totale vervoerspakket in een gebied efficiënter zal gaan. Immers, niet alle vervoer zit bij de regiecentrale.
3. Door de regie van een deel van het vervoer weg te halen bij het taxibedrijf, kan deze het voertuig en chauffeur die voor dat tijdvak aan de regiecentrale wordt uitbesteed, niet meer of in ieder geval lastiger combineren met ander werk. Voorbeeld: als een WMO ritaanvraag binnenkomt die net niet helemaal lekker valt in de gehele planning, zoekt het taxibedrijf contact met de klant en vraagt of het ook iets eerder of later kan. Vaak kan dat.
4. Evt. voorafgaande of aansluitende ritten plannen wordt voor het taxibedrijf lastig, want het taxibedrijf heeft geen idee waar het voertuig naar toe gaat of weer leeg vandaan komt.
5. Als de regiecentrale geen werk heeft in dat tijdvak, krijgt de vervoerder toch betaald, terwijl er niemand wordt vervoerd.
6. Omdat er een stuk onzekerheid in het te plannen vervoer van het taxibedrijf ontstaat, zal het taxibedrijf dat financieel ergens gaan doorberekenen. Het kan zijn:
 - a. Dat de regiecentrale meer voor de beschikbaarheid van voertuig en chauffeur gaat betalen;
 - b. Dat de overige vormen van vervoer, die niet door de regiecentrale gepland worden, duurder worden, m.a.w. een andere gemeente, organisatie of particulier gaat het de onzekerheid betalen.

Het argument dat dit in de huidige situatie ook zo is (een vervoerder verliest nu ook wel eens een vervoerscontract) gaat maar ten dele op. Immers, de gemeenten bundelen vervoer in een gebied via de centrale, het wordt een 'alles of niks' situatie.

7. Splitsen van regie en vervoer is niet nodig om het MKB meer mogelijkheden te geven. Dat kan ook door te werken met kleine percelen, meerdere vervoerders te gunnen per perceel, of klanten het vervoer zelf te laten inkopen (ondersteunt met een persoonsvolgend vervoersbudget). Op die manier is concurrentie tussen bedrijven mogelijk en gaat de strijd om de gunst van de klant in plaats van om het systeem of de opdrachtgever.
8. Daarnaast kan men ook kiezen dat vervoerders met elkaar samen (verplicht/moeten) werken via een zgn. veilingsite. Om op die manier er voor te zorgen dat als er bijv. ergens een wagen leeg komt, men (a la Valys) bekijkt of er een andere ritaanvraag is, waardoor lege km's tegen zijn te gaan.
9. Door het splitsen van regie en vervoer, ontstaat er een extra laag in de keten, die daar kosten voor zal maken (en een bepaalde winst wil maken). Dat gaat dus ten koste van km-budgetten voor de klant. Terwijl een klant nu direct contact heeft met de vervoerder, moet deze straks bellen met een regiecentrale.



10. De gemeenten zetten nu vooral in op samenbrengen van het WMO vervoer. Daarna komt het leerlingenvervoer. Van Valys en een deel van het zittend ziekenvervoer wordt verwacht dat dit ook richting gemeenten gaat. Zeker is dat echter niet. En als het al gebeurt zal dat voor gemeenten ondoenlijk zijn (hoe moet een gemeente namelijk goed en betaalbaar vervoer inkopen dat bovenregionaal is?). M.a.w. een regiecentrale gaat nooit alle vervoer onder zich krijgen.
11. De regiecentrale stuurt ritten rechtstreeks naar de voertuigen en chauffeurs. Terwijl de chauffeurs niet in dienst zijn bij de centrale, maar in dienst bij de taxiondernemer die in opdracht van de regiecentrale de ritten moet verzorgen. Er is dus geen directe (natuurlijke) hiërarchische relatie tussen centrale en chauffeur. Dit kan de aansturing en effectiviteit van het vervoer nadelig beïnvloeden.

De taxibranche wil graag een mobiliteitspartner zijn voor opdrachtgevers. Dat wil zeggen: als opdrachtgevers met een vervoersvraag zitten, willen taxiondernemers daar een oplossing voor bieden. Dat kan bijv. ook door aan de markt aan te geven dat er een vervoersvraag is met een bepaald budget en de markt vervolgens te vragen: degene die voor mij als opdrachtgever de beste mobiliteitsoplossing kan bieden, krijgt de opdracht. De branche denkt daarbij niet uitsluitend en alleen in vervoer per taxi, maar veel meer in het aanbieden van verschillende producten. De markt is als geen ander in staat nieuwe producten en diensten het beste te ontwikkelen.

Als de regiecentrale dan toch komt ...

Kies voor privaat en niet voor publiek. De markt is als geen ander in staat om het vervoer efficiënt in te plannen. D.m.v. aanbesteden van de regiecentrale kan een private partij afgerekend worden op niet-efficiënte planning. Deze is ook beter aan te spreken op prestaties dan een publieke regiecentrale, waarbij bij problemen direct een politiek, bestuurlijk probleem ontstaat. Een publieke regiecentrale zal ook altijd teveel beschikbaarheid inkopen, om niet tegen diezelfde politieke problemen aan te lopen. Immers, als er te krap wordt gepland, klanten niet (goed) worden vervoerd zullen er klachten ontstaan, waarbij de gemeenten en bestuurders direct op aan worden gesproken.

En belemmer ondernemers niet door hen te dwingen te kiezen ...

Ondernemers verenigen binnen hun bedrijf de functies ritaanname, regie- en ritplanning en rituitvoering. Door een ondernemer te dwingen te kiezen tussen of het vervoer of de regiefunctie zal een zittende vervoerder dus ofwel de regietaak, ofwel het vervoer, of beide functies kwijtraken. Een grotere kans dus op negatieve sociale gevolgen voor de huidige betrokken medewerkers. Weliswaar geldt er in de CAO Taxi de plicht om als winnende partij een deel van het personeel van een verliezende partij een arbeidscontract aan te bieden (de zgn. OPOV regeling), maar er geldt een uitzondering als de verkrijgende partij kan aantonen



het met eigen personeel te kunnen. Als daar gebruik van wordt gemaakt, raakt een aanzienlijk deel van het betrokken personeel per saldo zijn/haar baan kwijt.

Verder zullen er in de eindsituatie meerdere vervoerders ritopdrachten ontvangen van de regiecentrale. Dat betekent dat er goede mogelijkheden zijn om controle uit te oefenen op de bepaling dat van bevoordeling van een gelieerd vervoerder door het regiebedrijf, geen sprake mag zijn. Die controlemogelijkheden komen bovenop de waarborgen ('Chinese muur') die een bedrijf met zowel regie- als vervoerstaken vooraf aan de opdrachtgever zal moeten geven.

