

AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK Bovenregionaal vervoer Valys 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 verbeterslag te kunnen maken.

In dit document vindt u de aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij uw bestek. Op basis van het vorige bestek en de marktconsultatie hebben wij reeds opmerkingen gemaakt die, voor zover nog van toepassing, in onze aanbevelingen zullen terugkomen.



Positieve punten

Marktconsultatie

Het AIM vindt het positief dat u vooraf een marktconsultatie heeft gehouden waarbij alle belanghebbenden hun adviezen en standpunten aan elkaar kenbaar hebben kunnen maken.

Regie en Vervoer in een hand

Ondanks de opties om Regie en Vervoer te splitsen, die bij de marktconsultatie naar voren kwamen, heeft u niet voor deze vorm gekozen. Het AIM is, net als u, van mening dat Regie en Vervoer door een partij moet worden uitgevoerd daar dit voor zowel de opdrachtnemer als opdrachtgever de meest efficiënte methode is.

Staffel in uitvraag tarief

Het AIM vindt het aanbrenge van een staffel in het tarief met een dergelijke omvang een goede zaak. Een lager volume heeft een negatieve invloed op de combinatiemogelijkheden en daarmee op de opbrengst per kilometer. Daarnaast voorkomt een staffel eventuele claims van de opdrachtnemer bij een eventuele volume terugval.

Focus bij de gunning gericht op de kwaliteit van de reiziger

Doordat 49 % van de gunning wordt bepaald door de kwaliteit die aan de reiziger wordt geboden voldoet u volledig aan de wens van het AIM om de klant centraal te stellen. De gunningscriteria in uw bestek bevatten kwaliteitsplannen die, wat het AIM betreft, wel meer meetbaar zouden mogen zijn. Vooral bij moeilijk meetbare kwaliteitscriteria zoals "Kwaliteit voor de reiziger" (49 % invloed op de gunning) is het risico van "papieren" kwaliteit aanwezig.

Aanbevelingen

Duurzaamheid

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 SFT kan hierbij trouwens een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.

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. 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 daar als opdrachtgever voor de toekomst beleid over 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 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. 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.

Zeker in uw bestek is de SROI verplichting wat vreemd. Bij Valys vervoer wordt het grootste gedeelte van de omzet uitbesteed aan vervoerders, van groot tot klein, verspreid over heel Nederland. De opdrachtnemer moet dus of zelf aan deze verplichting voldoen, wat ongetwijfeld tot verdringing van arbeidsplaatsen zal leiden, of deze eis aan zijn onderaannemers opleggen waarvan de controle onmogelijk lijkt.

Contractduur/looptijd

Het AIM is blij dat u kiest voor een lange contractduur, 4 jaar met 3 optie jaren die steeds per jaar kunnen worden afgesproken. Ten algemene zou het AIM graag zien dat contracten voor minimaal 5 jaar worden gesloten, met minimaal 2 optie jaren (waarbij de optie jaren als één geheel gegund worden). Dat biedt voor meer zekerheid voor de vervoerder en vooral voor het betrokken personeel.

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.



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 < 9 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.

Onderaannemers

Het AIM beveelt aan dat de aanbieder die met onderaannemers gaat werken, na gunning inzage geeft in de prijzen die de onderaannemer betaald krijgt. Gelet op de omvang en ingewikkeldheid van het contract is het voor het AIM niet te doen een indicatie te geven, maar ten algemene zou de opdrachtgever wel moeten proberen te voorkomen dat het vervoer niet tegen een mogelijk te scherpe prijs, met alle eventuele risico's van dien, uitgevoerd moet worden.

Verder 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 geeft u wel een uitleg rekenmodel tarief, maar vraagt de inschrijver niet om een specificatie/onderbouwing. 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, 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 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 zou



voorgeschreven) gerekend is. Ook beveelt het AIM aan in het bestek duidelijk te maken dat de prijs (of prijzen) die geboden moet (-en) worden rekening houdt (-en) met de landelijke geografische kenmerken van het te verrichten vervoer.

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.

Kostenontwikkeling

Het AIM vindt het positief dat u gebruik zult maken van de NEA kostenontwikkelingsindex. U geeft aan dat de indexering per januari 2019 toegepast kan worden, echter gezien de lange overbruggingsperiode (inschrijvers dienen offerte al in oktober 2017 gereed te hebben) beveelt het AIM aan de indexering per contract ingangsdatum (01-01-2018) toe te passen.

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.

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 en het voldoen aan alle gestelde eisen zouden daarin terug moeten komen. Ook komt terug wat de consequenties zijn van niet voldoen aan vereisten (bijvoorbeeld intrekking TX keur of de inzet van voertuigen of personeel die niet aan de eisen voldoen).

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.

Tot slot zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers.

