

AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK EN ANDERE DOCUMENTEN

Europese Openbare Aanbesteding Vervoersysteem Noordoost Fryslân door het Aanbestedingsinstituut Mobiliteit (AIM)

Inleiding en achtergrond

Sociale partners in de taxibranche - FNV Taxi, CNV Vakmensen en KNV Taxi - 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 in de gelegenheid worden gesteld om te 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)

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 recent 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 die volgens sociale partners belangrijk zijn om een verbeterslag te kunnen maken.

In dit document vindt u de aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij het bestek van de Europese openbare aanbesteding Vervoersysteem Noordoost Fryslân.

Splitsen planning en vervoer

Sociale partners zijn geen voorstander van het splitsen van planning en vervoer in twee aparte aanbestedingen. Laat planning en vervoer bij elkaar en maak gebruik van de expertise in de branche. Een vervoerder is bij een integrale bedrijfsvoering in staat om al zijn vervoer optimaal te combineren (in het voertuig en volgtijdelijk) wat leidt tot efficiency en verlaging van het



kostenniveau. Voor meer achtergrond en argumentatie zie de bijlage (I) die sociale partners hebben opgesteld.

Kwaliteit

Sociale partners hechten 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. Het gaat vaak om kwetsbare doelgroepen, zo ook in dit bestek. Sociale partners bevelen aan dat aanbestedende diensten in het gehele traject van de aanbesteding nadrukkelijk gebruikers/klanten betrekken niet alleen bij de totstandkoming van het bestek maar ook bij het beoordelen van de aanbiedingen en tijdens de evaluatie van de uitvoering van de opdracht.

Het verdient aanbeveling om in het bestek aan vervoerders te vragen hoe zij de klant centraal stellen en het vervoer zo efficiënt mogelijk voor de klant uit gaan voeren. Aspecten als stiptheid, verminderen van reistijd, meer flexibiliteit in ophaalpunten, minder wachttijd en communicatie met de reiziger zijn aspecten die daarbij aan bod kunnen komen.

Sociale partners bevelen aan dat de aanbestedende dienst klanttevredenheid/klantervaring (te bepalen aan de hand van directe ritbeoordelingen en aantoonbare, periodieke klanttevredenheidsonderzoeken en/of mystery guest onderzoeken) naast de reeds opgenomen bepalingen nog nadrukkelijker terug te laten komen in het bestek.

Duurzaamheid

Wat duurzaamheid betreft (lees: milieu eisen) is het van belang om stil te staan 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, dat ten koste zal gaan van het aantal reizigerskilometers.

Mocht het bestek toch extra duurzaamheidsvereisten bevatten, dan verdient het aanbeveling om de looptijd van het contract zeker 5 jaar te laten zijn, 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. Het bestek Vervoersysteem Noordoost Fryslân kent een looptijd van drie jaar en vier maanden met daarna de mogelijkheid tot vier keer een verlenging van 1 jaar. Sociale partners bevelen aan om de looptijd te wijzigen in vijf jaar en vier maanden met een verlengingsmogelijkheid van 2 jaar. Ook is de vraag in hoeverre de benodigde infrastructuur (denk aan bijvoorbeeld voldoende vulpunten) voor aanvang van het vervoer gerealiseerd is.

Onder duurzaamheid valt niet alleen milieu, maar dit kan breder gezien worden als maatschappelijk verantwoord ondernemen. Naast behoud van betrokken personeel bevelen



sociale partners nadrukkelijk aan dat een aanbestedende dienst in het bestek opneemt dat er aantoonbare (periodieke) medewerkerstevredenheid onderzoeken worden gedaan.

Gunningscriteria en weging

In het bestek Vervoersysteem Noordoost Fryslân laat u als Opdrachtgever zien kwaliteit belangrijk te vinden door in de weging kwaliteit voor 60% mee te nemen. Sociale partners zijn daar blij mee.

In zijn algemeenheid bevelen sociale partners aan om in een bestek niet alles 'dicht te willen regelen', maar de ondernemer de ruimte te laten invulling te geven aan de opdracht. Zo zou de aanbestedende dienst kunnen kiezen voor de systematiek van Gunnen Op Waarde (GOW) of voor de inkoopprocedure volgens de systematiek van Best Value Procurement (BVP) of concurrentiegericht dialoge.

Het voordeel van GOW is dat het een absolute methode is. Een score op bijv. kwaliteit leidt altijd tot dezelfde fictieve korting op de aangeboden prijs. Een aanbieder die hoog scoort krijgt een grotere fictieve korting dan een aanbieder die lager scoort. 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 concurrentiegericht dialoge 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 dialoge 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, verdient het aanbeveling dat de aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken chauffeurs. Daarnaast is het belangrijk dat er ook 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 in het bestek alsnog een bepaling over op te nemen.



Inzet van vrijwilligers

De Wet Personenvervoer 2000 (WP2000) geeft in art. 2 lid 5 aan dat de wet niet van toepassing is op vervoer van personen per auto als de som van betalingen voor dat vervoer de kosten van auto en bijkomende kosten niet te boven gaat, tenzij sprake is van een beroep of bedrijf. Dit artikel is ook van toepassing op vrijwilligersvervoer. Is een vrijwilligerscentrale bijv. toch in het kader van beroep of bedrijf actief, dan gelden de wettelijke taxiregels en de CAO Taxivervoer. Gaan de opbrengsten een niveau van kosten¹ te boven, dan gelden ook de wettelijke taxiregels.

Om te voorkomen dat de inzet van vrijwilligers tot oneerlijke concurrentie leidt, verdringing van arbeidsplaatsen, een slechtere kwaliteit en veiligheid van het vervoer van kwetsbare groepen en mogelijke continuïteitsproblemen met het vervoer zijn sociale partners geen voorstander van de inzet van vrijwilligers. Bovendien zijn gebruikers van het vervoer veelal afhankelijk van het vervoer, om dat vervoer dan met vrijwilligers in te regelen is niet de juiste insteek.

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. De aanbestedende diensten zijn niet altijd in staat is om inzicht te geven in hoeveel dat volume dan zal afnemen. Ook komt het voor dat een aanbestedende dienst aangeeft dat door nog te nemen maatregelen het volume terug zal/kan lopen. Ook hiervoor wordt niet altijd duidelijk gemaakt wanneer dat gaat plaatsvinden en om welke maatregelen met welke effecten dat gaat.

Sociale partners realiseren zich dat niet altijd naar de toekomst volstrekke duidelijkheid gegeven kan worden. Om grote en negatieve financiële consequenties te voorkomen bevelen sociale partners aan om in het bestek een staffel op te nemen waarin is opgenomen welke prijswijziging doorgevoerd zal worden bij een bepaalde vervoersvolumewijziging. Door dit vooraf transparant te maken weet elke aanbieder wat te verwachten als gedurende de uitvoering van het contract het vervoersvolume (sterk) afwijkt van de uitgangspositie.

Ook in het bestek Vervoersysteem Noordoost Fryslân zitten de nodige onzekerheden voor de vervoerders: zo kan de samenstelling van het vervoer wijzigen, behoud de opdrachtgever het recht om het vervoer te beperken dan wel uit te breiden (zonder aanpassing van het contract), kan besloten worden bepaalde op- en overstapplaatsen in te stellen en kan besloten worden

¹ Onder de kosten van de auto worden verstaan de kosten van afschrijving, verzekering, motorrijtuigenbelasting en brandstof, alsmede onderhouds- en reparatiekosten. Als bijkomende kosten worden aangemerkt onkostenvergoedingen (max. € 1500,- per vrijwilliger) voor vrijwilligers. ILT verstaat onder 'betalingen voor het vervoer' alle betalingen voor het vervoer; of de reiziger zelf betaalt, of dat derden – zoals verzekeraars of gemeenten (bijv. via subsidie), ouders of vrienden – dat doen, is niet van belang.



dat door daling van de vraag de basiscapaciteit ingeperkt worden. Bovendien kan de ingeroosterde capaciteit tot 18.00 uur van de voorafgaande dag kosteloos afgemeld worden, terwijl anderzijds de mobiliteitscentrale kan besluiten de basiscapaciteit tot 125% uit te breiden dat vervolgens weer tot 18.00 uur van de voorafgaande dag kosteloos kan worden afgemeld.

Sociale partners verwachten dat deze eenzijdige risicoverdeling, in het voordeel van de opdrachtgever en in het nadeel van de vervoerders, nadelige gevolgen voor met name het betrokken personeel, de kwaliteit van het vervoer en de continuïteit van het vervoer zal hebben. Indien de opdrachtgever het vervoer wil beperken of afbestellen, dan bevelen sociale partners aan dat daar een fatsoenlijke termijn voor staat waardoor de vervoerder economisch en sociaal verantwoord mensen en middelen kan afbouwen. Immers, het bijvoorbeeld voor 18.00 uur kosteloos kunnen afbestellen van vervoer wil niet zeggen dat betrokken vervoerder geen kosten zullen maken of gemaakt hebben.

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 offreren 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.

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.

Korte doorlooptijden maken een goede en vlekkeloze implementatie van het vervoer door de nieuwe vervoerder onmogelijk. 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.

Sociale partners bevelen 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. De in het 'beschrijvende document vervoerscapaciteit' opgenomen tabel bij 4.2 Planning geeft aan dat in de meest gunstige situatie (geen bezwaren en juridische procedures) de ingangsdatum van de overeenkomst 4 april 2017 is. De implementatietijd bedraagt dan circa 4,5 maand. Indien er onverhoopt wel bezwaar wordt aangetekend is de consequentie dat de implementatietijd extreem kort gaat worden en tot praktische problemen gaat leiden.

Contractduur/looptijd

Sociale partners zijn 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 een kortlopend contract (1-2 jaar), kan een ondernemer dat niet terugverdienen.

Ten algemene: het verdient aanbeveling om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 jaar wordt gesloten, met minimaal 2 optie jaren (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. In de paragraaf over duurzaamheid bevelen wij aan om de initiële looptijd op 5 jaar te stellen.

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). 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.

Overige bemerkingen

Inzet chauffeurs (PvE)

De inzet van een andere chauffeur op een rit wordt uitsluitend toegestaan in geval van ziekte of ontslag van de chauffeur. Sociale partners vragen zich af waarom dit limitatief is opgenomen. Betrokken chauffeurs hebben ook recht op bijvoorbeeld verlof en/of bijzonder verlof waarbij de inzet van een andere chauffeur ook mogelijk moet zijn.

Data-uitwisseling mobiliteitscentrale-opdrachtnemer (PvE)



Opgenomen staat dat indien de mobiliteitscentrale ervoor kiest de communicatie met de voertuigen en chauffeurs en de ritregistratie op een andere wijze te organiseren, dient de opdrachtnemer hieraan volledige medewerking te verlenen. Deze eis is door de opdrachtnemer in zijn bieding moeilijk te kwantificeren. In het slechtste geval betekent dit investeringen in en inbouw van nieuwe voertuigapparatuur en mogelijk grote financiële consequenties. Deze eis wordt bij de paragraaf 'ritregistratie' herhaald.

Monitoring en handhaving contract (PvE)

De genoemde KPI's worden niet gekwantificeerd. In het kader van transparantie lijkt het sociale partners beter om de KPI's - om onduidelijkheid te voorkomen - vóór inschrijving te normeren.

Indien een chauffeur of opdrachtnemer 25% onder de gemiddelde prestatie presteert volgt een aantekening met bij herhaling mogelijke consequenties. Aangezien meerdere actoren onder-prestatie kunnen veroorzaken, lijkt, wat sociale partners betreft, een tussenstap van onderzoek naar de oorzaak redelijk.

Onderaanneming (PvE)

In het PvE stelt de opdrachtgever dat de onderaannemer een zodanige vergoeding van de hoofdaannemer dient te ontvangen dat hij hiervoor bedrijfseconomisch verantwoord zijn opdracht kan vervullen en zijn personeel volgens CAO Taxivervoer kan betalen. Sociale partners zijn verheugd dat deze tekst in het bestek is opgenomen maar zijn wel benieuw hoe de opdrachtgever dit gaat controleren.



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. veilingssite. 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 taxibranchen 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.

