

## **AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK LEERLINGENVERVOER WAADHOEKE EN HARLINGEN 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 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 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 dat volgens sociale partners belangrijk is om een verbeterslag te kunnen maken.

In dit document vindt u de aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij het bestek 'Leerlingenvervoer Waadhoeke en Harlingen'.

### **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.



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) nadrukkelijk terug laat komen in het bestek.

### **Duurzaamheid**

Wat duurzaamheid betreft (lees: milieu eisen) is het van belang dat de aanbestedende dienst stil staat bij consequenties van bepaalde eisen en/of wensen. 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.

Aangezien het bestek 'Leerlingenvervoer Waadhoeke en Harlingen' duurzaamheidswensen bevat, beveelt het AIM aan 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. En dat de benodigde infrastructuur (denk aan bijvoorbeeld voldoende vulpunten) voor aanvang van het vervoer gerealiseerd is.

Onder duurzaamheid valt niet alleen milieu, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk 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.

### **Gunningscriteria en weging**

Het AIM beveelt aan dat kwaliteit in voldoende mate een rol speelt bij gunning. Bij de gunning zou in afwijking van het gestelde in het bestek 'Leerlingenvervoer Waadhoeke en Harlingen' de kwaliteit voor minimaal 60% mee moeten wegen. Tevens zou het ook moeten gaan om een absolute vergelijking. Dus elke bieding wordt op zichzelf beoordeeld, los van de andere biedingen. Deze aanbeveling moet in samenhang gezien worden met hetgeen het AIM aanbeveelt rondom het hanteren van een minimum- en plafondprijs en de systematiek van gunnen op waarde (GOW).

Het AIM beveelt 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. 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 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. 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 in het bestek iets over op te nemen.

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

---

<sup>1</sup> 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



## **CAO en SFT bedrijfsoordeel**

Sociale partners hebben een minimum CAO Taxivervoer met elkaar afgesproken. Deze wordt ook algemeen verbindend verklaard door het ministerie van SZW. Sociale partners hebben SFT ingericht, dat toeziet op naleving van de CAO. Het SFT geeft na afloop van een controle ook een bedrijfsoordeel af met een voldoende of onvoldoende.

Wenselijk is dat de aanbestedende dienst geen extra eisen stelt t.a.v. de geldigheid van het SFT oordeel. Een bedrijf dat voldoende of goed scoort, wordt namelijk minder vaak gecontroleerd dan een bedrijf met een onvoldoende. De afgegeven SFT verklaring is dus langer geldig voor de eerste categorie. Vragen om een recente verklaring (bijv. niet ouder dan 6 maanden) leidt tot meer en onnodige kosten voor bedrijven die een voldoende of goed hebben.

Ook beveelt het AIM aan in het bestek geen bepaling op te nemen waarin terugkomt dat de vervoerder periodiek (bijv. jaarlijks) opnieuw moet aantonen dat deze nog voldoet aan de CAO. Een aanbestedende dienst kan op de website van SFT terugvinden of een vervoerder nog voldoet.

## **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 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 een onwerkbaar situatie. Hier is ook in dit bestek sprake van bijvoorbeeld door het bevorderen van zelfredzaamheid, het eventueel introduceren van op- en overstapplaatsen en mogelijke wijzigingen in verordeningen.

Het AIM beveelt hiervoor aan dat de aanbestedende dienst een voorziening (maatwerk) treft om bij sterk teruglopende budgetten de vervoerder een bepaalde tegemoetkoming (i.v.m. geleden schade) uit te keren. Door dat vooraf transparant te maken weet elke aanbieder wat te verwachten als gedurende de uitvoering van het contract het vervoersvolume (sterk) afwijkt van de uitgangspositie. Gewijzigde regelgeving of de introductie van op- en overstapplaatsen kunnen immers leiden tot boventalligheid van personeel en leegloop van beschikbare voertuigen.

---

enkele kenmerken terug, waarmee vervoerders rekening kunnen houden bij het doen van een bieding



## **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 circa 3 maanden tussen moment van gunning en ingangsdatum van de uitvoering liggen. Indien er door een belanghebbende bezwaar tegen gunning wordt ingediend zal de implementatietijd verder worden verkort.

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 een kortlopend contract, kan een ondernemer dat niet terugverdienen.

Ten algemene: het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 jaar wordt gesloten, met minimaal 2 optie jaren (waarbij, zoals in het onderhavige bestek genoemde mogelijkheid, 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.

---

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 in plaats van de gestelde 6 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.

Wat het AIM betreft is het aan te bevelen in het bestek de bepaling te schrappen dat de aanbestedende dienst bij toekennen van de optie jaren de vervoerder kan verplichten deze optie jaren uit te dienen. Het AIM is geen voorstander van de mogelijkheid tot eenzijdige verlenging door de opdrachtgever.

### **Selectiecriteria**

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 verklaring, 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.

### **Rol en positie van 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 bevelen sociale partners aan dat de aanbieder die met onderaannemers zal gaan werken, na gunning inzage geeft in de prijzen die de onderaannemer betaald krijgt. Als richtlijn zou de aanbestedende dienst kunnen hanteren dat een ondernemer bij het uitvoeren van het leerlingenvervoer tenminste 90% van de aangeboden prijs door de hoofdaannemer moet krijgen. Op die manier kan de aanbestedende er zicht op houden dat het vervoer niet tegen een mogelijk te scherpe prijs uitgevoerd moet worden (met alle eventuele risico's van dien).

### **Prijsvorming**

Gelet op de [nieuwe AMvB zorg inkoop](#) moet, naar verwachting in werking vanaf begin 2017, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs in het bestek zijn opgenomen. Ook voor de andere soorten van vervoer beveelt het AIM aan dit te doen. Het opnemen van een minimale reële kostprijs voorkomt dat de taxibranche structureel onder kostprijs en dus te laag blijft inschrijven (met alle gevolgen van dien).



Het verdient voorts aanbeveling om (voor alle vervoersvormen) ook een plafondprijs op te nemen. Hiermee voorkomt de aanbestedende dienst dat het beschikbare budget wordt overschreden. Het AIM pleit immers voor gunning waarbij kwaliteit een zwaarwegende factor is en waar aan kwaliteit een bepaalde waarde wordt toegekend. Als de aanbestedende dienst geen plafondprijs opneemt, zou het kunnen zijn dat deze de opdracht aan een vervoerder moet gunnen die weliswaar maximaal scoort op kwaliteit, maar mogelijk dusdanig duur is, waardoor het beschikbare budget voor het vervoer overschreden wordt.

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren waarom hij/zij tot die prijs komt, zodat dit bij gunning direct meegenomen wordt. 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. Aanbidders 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 beladen 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. Waarbij aanvullend gevraagd wordt dat een vervoerder minimaal inzage geeft met welke

### **Wachtkamer/reservebank overeenkomst**

In het bestek 'Leerlingenvervoer Waadhoeke en Harlingen' is opgenomen dat naast de vervoerder, die op basis van de gunningscriteria het beste scoort, een overeenkomst wordt gesloten met de vervoerder die als één na beste scoort. De opdrachtgever zorgt er op die manier voor dat, in geval van problemen, het vervoer snel overgenomen kan worden door die tweede vervoerder.

Wat het AIM betreft is het geredeneerd vanuit de aanbestedende dienst en de gebruiker een begrijpelijke constructie. De aanbestedende dienst moet zich wel realiseren dat er voor deze tweede vervoerder risico's aan kunnen kleven. Immers, deze zal, veelal in kort tijdsbestek, vervoer over moeten nemen en heeft niet altijd direct benodigd materieel en personeel beschikbaar.

Als de aanbestedende dienst kiest voor een wachtkamer/reservebank overeenkomst dan beveelt het AIM aan dat daarin is opgenomen dat de tweede vervoerder alleen gedurende de eerste 2 jaar van het gegunde contract<sup>2</sup> gevraagd kan worden het vervoer over te nemen. En

---

<sup>2</sup> Deze aanbeveling in relatie zien tot de aanbeveling over contractuur/looptijd: namelijk min. 5 jaar.



dat er tussen de aanbestedende dienst en de tweede vervoerder realistische afspraken gemaakt worden over de termijn waarna de tweede vervoerder daadwerkelijk het vervoer uit moet gaan voeren. Ook heeft de aanbestedende dienst oog voor: behoud van betrokken werknemers.

Tot slot is het, wat het AIM betreft, belangrijk na te gaan waarom de eerste vervoerder het contract niet heeft kunnen uitdienen. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat door gewijzigde omstandigheden de eerste vervoerder het financieel niet heeft kunnen bolwerken en daardoor in problemen of failliet is gegaan. De vervoerder op de reservebank moet dan conform de overeenkomst en de oorspronkelijke bieding het vervoer overnemen. Het risico is aanwezig dat door de gewijzigde omstandigheden de nieuwe vervoerder financieel ook niet uitkomt.

### **Contractmanagement**

Contractmanagement na de gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk bij aanbidders langs om vast te kunnen stellen of degene waar na kan worden gegaan 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.

Er zou wat sociale partners betreft minimaal een klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers.

### **Overige opmerkingen**

In het Programma van Eisen staat vermeld in paragraaf 2.2 dat de opdrachtgever de mogelijkheid heeft om leerlingen uit kostenoverwegingen te combineren met leerlingen van een andere opdrachtgever. Ook bestaat de mogelijkheid dat het vervoer door de vervoerder van de andere opdrachtgever wordt uitgevoerd. Deze bepaling kan voor de opdrachtnemer betekenen dat er boventaligheid van personeel en voertuigen ontstaat. Het AIM pleit er voor dat de opdrachtgever ruim voor aanvang van het schooljaar aan opdrachtnemer aangeeft of en in welke mate een overheveling van leerlingen naar een andere opdrachtgever zich gaat voordoen.

In het PvE is in paragraaf 8.2 opgenomen dat indien een leerling langer ziek is dan 5 dagen de opdrachtnemer geen vergoeding van opdrachtgever voor deze leerling ontvangt. Tevens wordt





vermeld dat indien de route, bijvoorbeeld door ziekte van leerlingen, niet wordt gereden er geen vergoeding plaatsvindt. Dit terwijl de kosten van bijvoorbeeld de chauffeur, het voertuig en de overhead niet evenredig voor de opdrachtnemer zullen dalen. Het AIM beveelt aan dat de opdrachtgever voor deze gevallen een maatwerkoplossing gaat bieden waarbij bijvoorbeeld de verminderde variabele kosten in mindering worden gebracht op de vergoeding.

