

Gemeente Heerenveen
t.a.v. mevrouw L. Hartsuiker

Behandeld door
Henk van Gelderen
E-mail
h.vangelderens@ai-mobiliteit.nl

Datum 21 Juli 2021

Onderwerp
Reactie AIM op bestek Open House WMO vervoer gemeente Heerenveen

Geachte mevrouw Hartsuiker,

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 6

richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbesteding technische 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, in positieve zin zijn opgevallen maar 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,



H. van Gelderen



Positieve punten in uw bestek

Wij vinden het positief dat u een Open house procedure hanteert waardoor de gebruiker een keuze kan maken op basis van kwaliteit.

Aanbevelingen

Tarieven

Wij realiseren ons dat het vaststellen van tarieven vrij complex is en er bij ieder aangeboden tarief er aantrekkelijke en minder aantrekkelijke ritten zullen voorkomen.

U hanteert een opstaptarief van € 4,90 bij ritten tot en met 6 kilometer en een beladen kilometertarief van € 1,75 voor alle ritten. Door het opstaptarief te beperken tot ritten van 6 kilometer gaat u er van uit dat een gedeelte van de opstapkosten reeds in het beladen kilometertarief zit verdisconteert. Het AIM adviseert om voor elke rit een opstaptarief toe te passen in combinatie met een lager kilometertarief. Dit voorkomt onrealistische ritprijzen. In uw tariefsysteem brengt een rit van 6 beladen kilometers €15,40 op en een rit van 7 beladen kilometers € 12,25.

De landelijke maximumtarieven voor individueel taxivervoer zijn een opstaptarief van € 3,29 en beladen kilometertarief van € 2,42 en een beladen uurtarief van € 0,40 per minuut. In de meeste situaties zal bij toepassing van dit tarief de ritkosten aanzienlijk hoger uitvallen dan de tarieven die u aanbiedt.

Bij collectieve vervoerscontracten met 1 opdrachtnemer wordt een gedeelte van het rendement behaald door combinatieritten, minder lege kilometers en een hoog volume waardoor de tarieven lager kunnen zijn dan bij individueel taxivervoer.

Bij een Open House constructie zijn deze voordelen veel minder aanwezig omdat combinatieritten, met gebruikers die elkaar niet kennen, altijd tot clientverlies zal leiden.

Daar wij niet over ritinformatie beschikken is een absoluut oordeel over het tariefniveau niet mogelijk maar hebben wij toch op de volgende punten enkele aanbevelingen.

Het opstarttarief

Het verzorgingsgebied van uw gemeente met de omliggende dorpen is vrij groot zodat lange aanrijtijden niet ongebruikelijk zijn. Bovendien is het vervoersvolume vrij laag zodat aansluitende ritten minder zullen voorkomen. Een opstaptarief van € 4,90 lijkt daarom vrij laag. Bij een rit van 2 kilometer is de totale ritvergoeding € 8,40.

Bij een rit met een lopende gebruiker schatten wij de totale benodigde tijd van aanrijden, in- en uitstappen en beladen rijtijd gemiddeld 20 minuten. Op basis van een kostprijs van minimaal € 33,- zou deze ritprijs € 11,- moeten zijn.

Indien het een rolstoelgebruiker betreft bedraagt de minimale benodigde tijd 25 minuten. Bij een kostprijs van minimaal € 36,- zou de ritprijs € 15,- moeten zijn.

Verhoging opstaptarief algemeen en een apart opstaptarief voor rolstoelgebruikers.

Het vervoer van rolstoelgebruikers 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. Hierdoor is het vervoer van rolstoelgebruikers voor een opdrachtnemer minder aantrekkelijk en kan hierdoor de kwaliteit van de dienstverlening aan rolstoelgebruikers verminderen. Het AIM beveelt om die reden aan om twee verschillende opstaptarieven te hanteren..

Voor lopende gebruikers adviseren wij het opstaptarief te verhogen naar 4 x het kilometertarief.

Voor rolstoelgebruikers adviseren wij een opstaptarief van 6 x het kilometertarief aan . Het kilometertarief zou hierdoor verlaagd kunnen worden.

Complexe tariefstructuur

Naast het opstaptarief en het beladen kilometertarief hanteert u afwijkende tarieven voor Doorreizen, Groepsvervoer en Meereizen.

Het controleren en handhaven van deze tariefstructuren lijkt ons vrij complex en zal op basis van uw navolgend voorbeeld (4.1.1) voor de vervoerder zwaar verlieslatend uitpakken.

Reis naar huisarts van 2 kilometer opbrengst € 8,40

1 kilometer rijden naar supermarkt + 20 minuten wachten opbrengst € 1,75

Naar huis rijden 3 kilometer opbrengst € 5,25

Totale ritopbrengst **€ 15,40**

Totale benodigde tijd (aanrijden, beladen rijden, in en uitstappen en wachten) minimaal 40 minuten

Op basis van een kostprijs van € 33,- per uur zijn de kosten **€ 22,-** Dit is een verschil van 33 %

Indien de wachttijd 21 minuten bedraagt i.p.v 20 minuten wordt de ritopbrengst plotseling verhoogd naar € 20,30

De afwijkende tariefsvormen zullen naar verhouding sporadisch voorkomen en maken controle en facturering vrij complex.

Wij adviseren om de tarieven te beperken tot een opstaptarief(en een apart opstaptarief voor rolstoelgebruikers) en een kilometertarief.

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.

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 gestritten en inzet als stewards. Het is aan te bevelen om hier als opdrachtgever beleid voor te ontwikkelen.

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 4 jaar met 2 optie jaren. 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 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.

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 (bv vraagonafhankelijk vervoer) 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 besteisen

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

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

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

Meldingsplicht vervoerder

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. Bijvoorbeeld t.a.v. naleving TX keur, CAO, etc. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.

