

Euro Management Consultants Nederland N.V.
t.a.v. de heer E. de Kroon
Kluizerdijk 1d
5554 XA Valkenswaard

Behandeld door
Saida Akaaboune
E-mail
s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl

Datum
19 april 2018

Onderwerp
Reactie AIM op bestek EU Aanbesteding Vervoer Op Maat WVS-Groep

Geachte heer de Kroon,

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. Hoewel dit rapport alweer 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



pagina 2 van 13

criteria die volgens sociale partners belangrijk zijn om een verbeterslag te kunnen maken. Het AIM richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbestedingstechnische 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,



Saida Akaaboune
Manager AIM



Positieve punten in uw bestek

- De wens van de WVS-groep om het vervoer zoveel mogelijk uit te laten voeren door chauffeurs die een duurzame relatie met de opdrachtnemer hebben is zeer positief. Omdat de wens is vertaald naar het subgunningscriterium 'Kwaliteit – Arbeidsvoorwaarden' en door de WVS-groep, met behulp van duidelijk geformuleerde criteria gecontroleerd gaat worden, dienen inschrijvers terdege rekening te houden met dit aspect.
- Met betrekking tot 'Duurzaamheid' is het opmerkelijk en positief dat u in de waardering geen onderscheid maakt in de inzet van voertuigen met Euro 6, CNG, groen gas en elektrische aandrijving waarmee u de inschrijvende partij de keuzevrijheid geeft om zelf invulling te geven aan uw wens tot een duurzaam wagenpark.
- Door allerlei oorzaken wordt de sector vaak geconfronteerd met schommelingen in het vervoersvolume. U onderkent in uw bestek de financiële en organisatorische impact van een veranderend volume en heeft met name de financiële gevolgen ondervangen door een bandbreedte met bijbehorende aanpassing van de vervoersmaandprijs op te nemen. Ook is het positief dat u bij een afwijking van meer dan 25% in overleg treedt met vervoerder over mogelijke oplossingen. Het AIM is voorstander en pleitbezorger voor de introductie van een dergelijke systematiek.



Aanbevelingen

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 ten aanzien van één aspect hier meer aandacht voor mogen zijn, vandaar de hieronder genoemde aanbeveling.

Gebruikersparticipatie

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. Wij begrijpen uit de documenten dat de beoordelingscommissie bestaat uit medewerkers van de WVS-groep maar dat degenen die daadwerkelijk gebruik van het vervoer maken in het proces niet vertegenwoordigd zijn.

Duurzaamheid

Wat duurzaamheid betreft (lees: milieueisen) is het van belang dat de aanbestedende dienst stil staat 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, welke ten koste gaan van het aantal reizigerskilometers. Aangezien u in het bestek onderscheid maakt tussen enerzijds Euro emissienorm VI, rijden op CNG, groen gas en elektrisch en anderzijds Euro emissienorm of lager geeft dit de inschrijvende partijen ruimte om keuzes te maken inzake de inzet van een duurzaam wagenpark. Opvallend en positief is dat u vanaf de Euro emissienorm VI tot de inzet van elektrische voertuigen geen waarderingsverschil in het subgunningscriterium 'Kwaliteit – Duurzaamheid' heeft opgenomen.

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 SFT kan hierbij een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.

Gunningscriteria en weging

Weging kwaliteit

Het AIM beveelt aan dat kwaliteit in voldoende mate een rol speelt bij gunning. Bij de definitieve gunning zou kwaliteit voor minimaal 60% mee moeten wegen. In uw bestek weegt u kwaliteit slechts voor 45 procent mee. Bij de beoordeling moet het altijd 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).

Inkoop- en gunning methoden

Het AIM beveelt aan om in een bestek niet alles 'dicht te willen regelen', maar de vervoerder de ruimte te geven zelf 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 de 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 verschilt wezenlijk van een 'normale' openbare of niet-openbare aanbestedingsprocedure. Het verschil zit in de wijze van uitvraag. Er wordt gestart met een vraag waar géén (eenduidige) oplossing voor te vinden is. Er wordt ruimte geboden aan aanbieders om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in dialoog met aanbieders de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien. Een goed gevoerde dialoog resulteert in inschrijvingen die voor de aanbestedende dienst een optimale oplossing bieden tegen een redelijke prijs en die voor de inschrijvende partij een aantrekkelijke opdracht met voldoende economisch perspectief oplevert.

Effecten arbeidsmarkt

Behoud van betrokken personeel



Los van eventuele wijzigende vervoersvolumes, beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken personeel. 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 personeel. Het verdient aanbeveling daar als opdrachtgever voor de toekomst beleid over te ontwikkelen.

Medewerking aan OPOV regeling

Deze regeling is verankerd in de cao taxivervoer en houdt kortgezegd in dat de nieuwe vervoerder 75% van het betrokken personeel bij de oude vervoerder een baanaanbod moet doen met als inzet: behoud van reeds bij vervoer betrokken personeel. Het verdient aanbeveling om als aanbestedende dienst hier ondersteuning en – waar nodig- medewerking aan te verlenen door het Sociaal Fonds Taxi (SFT¹) te informeren wie de huidige vervoerder (inclusief onderaannemer) is.

Tijdelijke voorziening

Het komt voor dat door vertragingen in een aanbesteding het huidige contract (incl optiejaren) is uitgediend voordat het nieuwe contract met een nieuwe vervoerder ingaat. Normaliter blijft de huidige vervoerder tijdelijk rijden en heeft dit verder geen gevolgen voor de OPOV en overgang van betrokken personeel. Het kan voorkomen dat het niet wenselijk is dat de huidige vervoerder blijft doorrijden. In zo'n situatie gaat de aanbestedende dienst via een tijdelijke voorziening het vervoer tijdelijk onderhands door een derde partij laten uitvoeren. Deze derde partij is in een dergelijke situatie niet verplicht om personeel van oorspronkelijke vervoerder een baanaanbod te doen met als gevolg dat de huidige vervoerder tijdelijk met personeel blijft zitten waar geen werk meer voor is met alle gevolgen van dien.

Als aanbestedende dienst toch kiest voor een tijdelijke onderhandse constructie dan verdient het aanbeveling om in de overeenkomst met de tijdelijke vervoerder op te nemen dat OPOV wel van toepassing is en opvolging contractueel vastleggen. Het SFT kan u hierin faciliteren.

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. Vanuit de aard van de onderneming wenst de WVS-groep te komen tot reciprociteit. Ondanks dat dit zeer begrijpelijk is, verdient het aanbeveling

¹ Het SFT houdt toezicht op de naleving van deze regeling. De lijst met betrokken personeel is ook via de webstie van SFT beschikbaar (anoniem). Op deze lijst komen enkele kenmerken terug, waarmee vervoerders rekening kunnen houden in hun bieding



dat u als opdrachtgever niet alleen rekening houdt met de mogelijkheden maar ook de onmogelijkheden op de korte termijn vanwege lopende contracten met leveranciers (bijvoorbeeld een lopend schoonmaakcontract of afspraken met derden voor groenonderhoud) en het bestand aan chauffeurs die nu voor het vervoer worden ingezet.

Risicoverdeling

Wijzigen vervoersvolumes

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract zou kunnen afnemen. 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 is dit een onwerkbaar situatie. In uw bestek wordt ook aangegeven dat er bijvoorbeeld door beleidsmatig ontwikkelingen en wijziging in wetgeving sprake kan zijn van veranderende volumes. Het AIM beoordeelt het als positief dat u voor de financiële gevolgen een oplossing heeft gecreëerd door het instellen van een systematiek van een bandbreedte waarbij bij afwijkingen boven en onder de gestelde grenzen de vervoersprijs wordt aangepast. Ook getuigt het van realisme om bij afwijkingen van het volume van meer dan 25 procent u als opdrachtgever nader overleg met de vervoerder in nader overleg treedt over een aanpassing van de Vervoersmaandprijs per deelnemer.

Apart tarief voor rolstoelgebruikers

Het vervoer van rolstoelgebruikers brengt hogere kosten met zich mee t.o.v. het vervoer van niet-rolstoelgebruikers. Deze hogere kosten worden veroorzaakt door hogere investeringen in rolstoelmaterieel, minder capaciteitsmogelijkheden en langere in- en uitstaptijden. Bij een gelijkblijvend aandeel rolstoelgebruikers zijn deze hogere kosten door de opdrachtnemer goed te verdisconteren in een totaal tarief. Maar bij een verandering van dit aandeel kan dit voor- of nadelen voor de aanbestedende dienst of vervoerder opleveren. Het AIM beveelt om die reden aan om twee verschillende tarieven voor de vervoersmaandprijs te hanteren en uit te vragen, om eventuele problemen achteraf te voorkomen.

Mocht de gemiddelde ritlengte (door allerlei oorzaken) in de loop van het contract toch sterk gaan afwijken dan is het minder noodzakelijk om opnieuw over de prijs te moeten praten.

Compensatie bij heraanbesteding

Indien onverhoopt een aanbestedende dienst besluit dat de aanbesteding opnieuw gedaan moet worden of wordt gestaakt, dan beveelt het AIM aan dat vervoerders die een aanbieding gedaan hebben hier een redelijke compensatie (vergoeding) voor krijgen. Met het opstellen van een aanbieding zijn immers de nodige kosten gemoeid. Het is dan ook niet onredelijk om partijen hier op een redelijke wijze in tegemoet te komen.



Termijnen aanbesteding

Implementatietermijn

Het komt nog te vaak voor dat aanbestedende diensten een te korte termijn hanteren, tussen moment van definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer. Zo ook in dit bestek. Uit de planning blijkt dat er in dit bestek 5 maanden tussen moment van gunning en startdatum contract liggen. Waarbij nog geen rekening is gehouden met 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 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 contract van 3 jaar met de mogelijkheid tot verlenging van driemaal 1 jaar.

Looptijd contract

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 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. Zoals eerder vermeld komt u in het subgunningscriterium 'Kwaliteit – Arbeidsvoorwaarden' met uw wens om chauffeurs in te zetten met een duurzame arbeidsrelatie met de opdrachtnemer creatief en sociaal bewust tegemoet aan de gewenste zekerheid van 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 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.

Verplichting optie jaren uit te dienen

Wat het AIM betreft is het aan te bevelen in het bestek geen bepaling op te nemen dat de aanbestedende dienst bij toekennen van de optie jaren de vervoerder kan verplichten deze optie jaren uit te dienen. In uw bestek is dat niet zo geregeld.

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 selecteren. Dergelijke eisen zijn soms onvoldoende gemotiveerd en geobjectiveerd en in strijd met het proportionaliteitsbeginsel. U heeft in het bestek geen eisen opgenomen ten aanzien van het aanleveren van referenties. Daarentegen stelt u wel eisen aan het solvabiliteitspercentage waarbij vermeld moet worden dat dit slechts een momentopname is en niet altijd zekerheid geeft over de continuïteit van een onderneming.



Vermogensinstandhoudingsverklaring

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 voldoende onderzoekt of deze met een (financieel) gezond bedrijf te maken heeft voordat deze een opdracht gunt. Wat het AIM betreft is het niet zinvol naar bijvoorbeeld de gemiddelde jaaromzet te vragen. Dit biedt onvoldoende zekerheid. Het is bijvoorbeeld wel zinvol te vragen naar een vermogensinstandhoudingsverklaring, waarin het moederbedrijf er garant voor staat dat een bepaald minimaal vermogen aanwezig is in de BV die het vervoerscontract aangaat. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan ongeveer 5% van de omvang van het contract per jaar als minimaal beschikbaar vermogen. In uw bestek heeft u dit ondervangen door een concernverklaring te vragen waarin de holding- of moedermaatschappij zich volledig en onvoorwaardelijk garant stelt voor de nakoming en uitvoering van alle in de Overeenkomst vast te leggen voorwaarden.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en onderaannemers

Marktconsultatie

Het AIM beveelt aan om voorafgaand aan het uitbrengen van het bestek een marktconsultatie te houden. Hierbij kan er informatie uitgewisseld worden over de voorgenomen aanbesteding. Hierdoor krijgt de aanbestedende dienst beter zicht op de markt en op welke wijze de aanbesteding het beste kan worden opgezet.

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, zoals u in het bestek heeft opgenomen, 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 voor het door u uitgevraagde vervoer tenminste 90% van de door de hoofdaannemer aangeboden prijs moet krijgen. 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.

Wisseling van onderaannemers

Het AIM beveelt aan dat bij wisseling van onderaannemers gedurende de looptijd van het contract vooraf eerst goedkeuring van de aanbestedende dienst nodig is. En dat de aanbestedende dienst daarbij oog heeft voor het behoud van betrokken werknemers. In uw bestek heeft de vervoerder wel een meldingsplicht bij een mutatie van onderaannemer maar is toestemming voor de inzet van een andere onderaannemer door u als opdrachtgever niet voorgeschreven.



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. Dezelfde termijn zou ook moeten gelden in de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien.

Prijsvorming

Reële kostprijs

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

Plafondprijs

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. In uw bestek neemt u geen minimum- en plafondprijs op.

Onderbouwing tarief

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren hoe zij tot die prijs zijn gekomen, zodat dit bij de gunningsbeslissing meegenomen kan worden. In uw bestek komt dat niet terug. Ook zouden aanbieders duidelijk moeten maken met welk risico's zij rekening hebben gehouden bij het maken van hun aanbieding. In het bestek zelf heeft de aanbestedende dienst dan ook de risico's duidelijk benoemd en gewaardeerd. Aanbieders zouden ook inzichtelijk moeten maken wat de kostenopbouw is (d.w.z. uit welke elementen deze is 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, beladen km-prijs of zoals in uw bestek een vervoersmaandprijs per deelnemer 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 en ophaalmarges gerekend is. Ook



beveelt het AIM aan in het bestek duidelijk te maken dat de prijs die geboden moet worden rekening houdt met de landelijke geografische kenmerken van het te verrichten vervoer.

Effect transitievergoedingen

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

Zoals u bekend maakt in opdracht van het SFT Panteia jaarlijks een overzicht van de laatste gemiddelde kostenontwikkelingen voor het taxivervoer. Dat wordt ook wel de NEA-kostenontwikkelingsindex genoemd. Panteia berekent deze index in absolute onafhankelijkheid. De kostenontwikkelingen zijn gebaseerd op vaststaande feiten en prognoses van het Centraal Planbureau. Toekomstige kostenontwikkelingen die nog onzeker zijn, zijn niet bij de ramingen betrokken.

Het gebruik van de NEA-kostenontwikkelingsindex in vervoerscontracten schept duidelijkheid voor beide partijen. Voor vervoerders sluit het een niet in te schatten en soms niet te dragen kostenontwikkelingsrisico uit. Voor opdrachtgevers is het voordeel hiervan dat ze van de vervoerders de scherpst mogelijke prijs krijgen aangeboden. In de geoffreerde prijs zit bij toepassing van de NEA-kostenontwikkelingsindex namelijk geen opslag verwerkt voor het kostenontwikkelingsrisico.

Peildatum biedingen

Het is van belang dat het bestek er verder rekening mee houdt dat biedingen vóór oktober/november gebaseerd zijn op het prijspeil van het jaar waarin ze zijn uitgebracht en dus geen rekening houden met toekomstige kostenontwikkelingen. Het is daarom aan te bevelen dat voor deze biedingen de NEA index direct in het eerstvolgende jaar wordt toegepast zodat vervoerders niet in de problemen komen. In uw bestek hanteert u de NEA-kostenontwikkelingsindex per 1-1-2020 en niet in het eerstvolgende jaar en bij de start van het vervoer op 1-1-2019.

Contractmanagement

Contractmanagement na gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk langs bij aanbieders om vast te kunnen stellen of deze waar kunnen maken wat zij op papier stellen 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 is bedoeld vaak (sterk) onvoldoende.

Klachtenregeling bij aanbestedende dienst

Er zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de WVS-groep voor de gebruikers moeten worden ingericht. De klachtenregeling zou laagdrempelig en onafhankelijk moeten zijn ingericht, zodat klachten zorgvuldig en vlot kunnen worden behandeld. De klachtenregeling moet op papier staan met duidelijke instructies waar en hoe een klacht kan worden ingediend. Ook wordt er jaarlijks een rapportage gemaakt. U vraag in het bestek om de klachtenregeling van de inschrijvende partij en eist ook een adequate klachtenafhandeling maar belegt de uitvoering van het proces in tegenstelling tot deze aanbeveling bij de vervoerder.

Meldingsplicht vervoerder

Het verdient 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, leeftijd voertuigen etc. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.

Malus en kostprijs

Het AIM is voorstander van nieuwe ideeën op het gebied van prikkels om te presteren conform de inschrijving. In plaats van het opleggen van een boete, zou aanbestedende dienst kunnen werken met het vooruitzicht op een bonus voor de vervoerder. Deze aanbeveling moet in relatie gezien worden met hetgeen het AIM aanbeveelt over de AMvB inkoop WMO (in werking sinds juni 2017) waarin is gesteld dat, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs moet worden bepaald. Het effect van een boete kan zijn dat vervoerders die toch al rond die minimum prijs hebben ingeschreven nog verder in de problemen komen (met alle gevolgen van dien).

