

Per email naar: mevrouw Rita Bakker (MRDH VA-OV)
en de heer Nino Lopulalan (Significant)

Behandeld door

Saida Akaaboune

E-mail

s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl

Datum

22 december 2017

Onderwerp

Reactie AIM op concept PvE Maatwerkwerkvervoer Voorne-Putten

Geachte mevrouw Bakker en heer Lopulalan,

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 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. Tevens hebben wij in bijlage 2 de vragen, voorzover relevant voor AIM, van een antwoord voorzien.

We begrijpen dat uw markconsultatie en PvE in concept zijn waarvan een aantal eisen en standpunten nog niet volledig zijn, of vast staan. Toch hebben wij onze aanbevelingen op basis van dit concept uitgebracht. Mogelijk worden hier echter punten aanbevolen die in de marktconsultatie naar voren zullen komen en dus niet van toepassing zullen zijn op uw definitieve bestek.

Wij zijn graag bereid om tijdens de marktconsultatie van 12 januari 2018 as onze aanbevelingen en antwoorden persoonlijk aan u toe te lichten.

Met vriendelijke groet,

Saida Akaaboune
Manage AIM



Positieve punten in uw markconsultatie

1. *Het vooraf houden van een marktconsultatie*
Hiermee kunnen alle belanghebbenden hun ideeën en adviezen inbrengen wat vooral bij innovatieve projecten, zoals uw aanbesteding, van bijzonder toegevoegde waarde kan zijn.
2. *Regie en uitvoering vervoer bij één partij onderbrengen.*
Het AIM is een grote voorstander om regie en uitvoering bij één partij onder te brengen. De argumenten hiervoor hebben wij aan het slot van onze brief vermeld als bijlage 1 .
3. *Het invoeren van een consumentenplatform*
Door het invoeren van een dergelijk platform stelt u de cliënt centraal

Aanbevelingen

TX keur

TX kwaliteitskeurmerk

TX is het landelijke kwaliteitskeurmerk voor taxi's. TX bedrijven houden zich aan een set van wettelijke en bovenwettelijke regels en laten zich er vrijwillig extra (en ook onaangekondigd) op controleren. Denk aan scholing van personeel (inwerken, opleiding en jaarlijkse cursussen, het nieuwe rijden), het hanteren van de code VVR (veilig vervoer van rolstoelgebruikers), een verklaring van de Belastingdienst, ILT (Inspectie Leefomgeving en Transport) en SFT (Sociaal Fonds Taxi), maar ook leeftijd van voertuigen etc.

In uw bestek schrijft u TX keur niet voor. Het AIM beveelt aan in het bestek op te nemen dat de vervoerders (inclusief eventuele onderaannemers) TX keur moeten hebben. Andere eisen ten aanzien van (certificering van) kwaliteitssystemen (zoals ISO) zijn dan namelijk ook niet nodig.

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.

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. En het zou 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).

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 concurrentiegericht dialog.

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.

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.

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.

SFT oordeel voldoende



In uw bijlage strategie en aanbesteding heeft u opgenomen dat u een SFT bedrijfsoordeel vereist. Het AIM beveelt aan in het bestek op te nemen dat de vervoerder een SFT oordeel voldoende moet hebben.

Geldigheid SFT oordeel

Verder is het wenselijk dat de aanbestedende dienst géén 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.

Frequentie SFT oordeel

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.

Ketenaansprakelijkheid (onderzoek en vrijwaring)

Wanneer een opdrachtgever een bedrijf inhuurt om vervoer te doen, en dat bedrijf huurt weer een ander bedrijf in, ontstaat een keten. Alle schakels zijn dan samen verantwoordelijk voor het loon van de werknemers in die keten. Krijgen die hun loon niet? Dan kan iedere schakel aansprakelijk worden gesteld voor de betaling van dat loon. Dat heet ketenaansprakelijkheid voor loon (Wet aanpak schijnconstructies). Het AIM beveelt dan ook aan dat een aanbestedende dienst zich er ook zelf van vergewist dat de aanbieder voldoet aan de CAO op basis van eigen onderzoek. Het AIM is tot slot geen voorstander van dat een aanbestedende dienst in de overeenkomst met de vervoerder opneemt dat hij zich vrijwaart van enige vorm van aansprakelijkheid.

Risicoverdeling

Vergoeding aan de vervoerders

Uw heeft de intentie om twee soorten vergoedingen te hanteren:

1. Een vergoeding per gereden voertuigkilometer collectief vervoer
2. Een vergoeding per gereden voertuigkilometer individueel vervoer.

Het AIM vraagt zich af hoe u met een dergelijk tarief de bundeling van doelgroepenvervoer bevordert. Bundeling wordt volgens ons vooral gestimuleerd door met de vervoerder een tarief



per gebruikerskilometer overeen te komen waarbij onderscheid is gemaakt tussen vaste route vervoer en vraagafhankelijk vervoer.

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 onwerkbare situatie. In uw concept bestek is de OV vergoeding gemaximaliseerd terwijl het toekomstige gebruik onbekend is.

Staffels

Het AIM beveelt aan om in het bestek een staffel op te nemen waarin is opgenomen welke prijswijziging doorgevoerd zal worden bij een bepaald percentage af- of toename van het vervoersvolume. Afwijkingen tot maximaal 10% naar boven en 10% naar beneden in het volume zijn risico aanbieder (dus geen effect op de aangeboden prijs). Voor grotere afwijkingen zou aan de vervoerders (bij vervoer met een tarief per gebruiker of gebruikerskilometer) gevraagd kunnen worden tarieven (een staffel) aan te geven voor de volgende categorieën : -20% tot -15%; -15% tot -10%; +10% tot +15%, +15% tot +20%. Indien er sprake is van afwijkingen groter dan -20% of +20%, dan worden er afspraken gemaakt tussen aanbestedende dienst en vervoerder over de gevolgen daarvan op de prijs. 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.

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 te hanteren en uit te vragen, om eventuele problemen achteraf te voorkomen.

Opstaptarief



De tijd van een beladen rit maakt bij lokale en regionale ritten slechts een relatief klein deel uit van de totale tijd van een rit. Aan- of afrijtijd en in- en uitstaptijd hebben meestal een veel groter tijdsbeslag. Bij de meeste aanbestedingen dient de vervoerder echter al zijn kosten in een beladen kilometertarief te verdisconteren. Hierdoor zijn korte ritten relatief goedkoop en lange ritten relatief duur. Het AIM beveelt daarom aan een opstaptarief op te nemen. Door de invoering hiervan per rit (een vast bedrag of bijvoorbeeld 5x het kilometertarief) kan de vervoerder een aanzienlijk lager kilometertarief aanbieden dat meer is afgestemd op de werkelijke kostenstructuur.

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.

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.

Omvang referenties

Voor wat betreft het stellen van een referentie eis, beveelt het AIM aan dat er in het bestek niet staat dat een inschrijver qua omvang vervoersvolume een precies vergelijkbaar andere opdracht gedaan moet hebben. Maximaal 60% van het te rijden vervoer is ook een goede referentie, ongeacht het soort vervoer dat een aanbieder heeft gedaan. In uw bestek komt dat niet duidelijk naar voren.

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 komt dat niet terug.

12. Rol en positie van (MKB) bedrijven en onderaannemers

Relatie hoofdaannemer-onderaannemer

Het AIM beveelt 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 tenminste 90% van de door de hoofdaannemer aangeboden prijs moet krijgen (bij geregeld vervoer) en tenminste 75% van de aangeboden prijs bij ongeregeld (vraagafhankelijk) vervoer. 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.

Onderaannemer en bestekeisen

Verder beveelt het AIM aan dat in het bestek is opgenomen dat de hoofdaannemer er verantwoordelijk voor is dat ook de onderaannemers voldoen aan de verplichtingen uit het bestek. Dat komt in uw bestek niet voldoende terug.

Wisseling van onderaannemers

Het AIM beveelt aan dat bij wisseling van onderaannemers gedurende de looptijd van het contract, dat de aanbestedende dienst daarbij oog heeft voor: behoud van betrokken werknemers. Dat komt in uw bestek niet terug.

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](#) (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 onder kostprijs en dus te laag blijft inschrijven (met alle gevolgen van dien).

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 welke risico's zij rekening hebben gehouden bij het maken van hun 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 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 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 zijn 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.



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

In opdracht van SFT maakt 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 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 (index). 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 is de ingangsdatum niet vermeld.



Wachtkamer/reservebank overeenkomst

Het komt in sommige aanbestedingen voor 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. Immers, van een kwalitatief slecht presterende vervoerder wil je ook afscheid kunnen nemen, zodanig dat het vervoer snel overgenomen kan worden. 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. Het AIM is er geen voorstander van dat naast een 2^e vervoerder met meer of zelfs met alle geïnteresseerde vervoerders een wachtkamerovereenkomst wordt aangegaan.

Termijn van wachtkamer/reservebank overeenkomst

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 contract¹ gevraagd kan worden het vervoer over te nemen. En dat er tussen de aanbestedende dienst en de tweede vervoerder realistische afspraken gemaakt worden over de termijn waarna de tweede vervoerder daadwerkelijk het vervoer moet gaan uitvoeren (minimaal 6 maanden). Ook heeft de aanbestedende dienst oog voor: behoud van betrokken werknemers. In uw bestek komt dit onderwerp niet terug. Wij geven de aanbeveling mee voor de toekomstige aanbesteding.

Onderzoek bij problemen eerste vervoerder

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 de problemen is gekomen 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. In uw bestek komt dit onderwerp niet terug. Wij geven de aanbeveling mee voor de toekomstige aanbesteding.

¹ Deze aanbeveling in relatie zien tot de aanbeveling over contractuur/looptijd: namelijk min. 5 jaar.



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.

KPI's zonder consequenties

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 het niet voldoen aan vereisten.

Klachtenregeling bij aanbestedende dienst

Er zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers. Hiertoe is een gemeente op basis van de WMO ook verplicht. 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 van gemaakt.

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



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 dat 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 (ondersteund 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 worden voorkomen.
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 taxibranche 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 de vervoersvraag en de daarvoor beschikbare budget te communiceren met de markt om uiteindelijk een vervoerder te selecteren die het beste in de behoefte kan voorzien. 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. het 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

