

AANBEVELINGEN BIJ HET BESTEK Regiotaxi Utrecht vervoer Perceel 1 door het AANBESTEDINGSINSTITUUT MOBILITEIT (AIM)

Inleiding en achtergrond

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 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.

In dit document vindt u wat ons in positieve zin is opgevallen maar ook aanbevelingen die het AIM uitbrengt bij uw bestek.

Positief punt in uw bestek

De invoering van een reizigerspanel vinden wij een positief punt in uw bestek. Hiermee wordt de klant centraal gesteld.



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, dat ten koste zal gaan van het aantal reizigerskilometers.

Omdat in uw bestek duurzaamheid onderdeel is van de gunning beveelt het AIM een minimale contract looptijd van 5 jaar in plaats van de 2 jaar en 4 maanden in uw bestek, 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. Ook verdient het aanbeveling om de invulling van wat duurzaam is voldoende ruim te omschrijven, zodat een vervoerder hier zelf invulling aan kan geven. En zich zo ook kan onderscheiden ten opzichte van andere aanbieders.

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld 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. Het AIM mist dat in uw bestek. Het SFT kan hierbij trouwens een ondersteunende en onafhankelijke rol in spelen.

Gunningscriteria en weging

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. 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 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 als opdrachtgever voor de toekomst beleid over te ontwikkelen.

De aanbestedende dienst ondersteunt en verleent - waar nodig - medewerking aan de uitvoering van de regeling overgang vervoerscontract – overgang personeel (OPOV)¹, zoals deze is opgenomen in de CAO taxivervoer. Dat kan namelijk de uitvoering van de OPOV regeling ten goede komen. Het gaat er hierbij vooral om dat de aanbestedende dienst aan het SFT doorgeeft wie de huidige vervoerder (incl. onderaannemers) is.

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

¹ 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 enkele kenmerken terug, waarmee vervoerders rekening kunnen houden bij het doen van een bieding om het vervoerscontract te verwerven.



worden ingezet. Bijvoorbeeld door middel van nieuwe functies in het kader van kwaliteitsbeheer en serviceverlening aan kwetsbare reizigers, denk daarbij aan doen van mystery guesstritten 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.

U heeft terecht de koppeling met TX keur gemaakt, wat ook keurig als eis terugkomt in uw bestek maar er zit wel een nuance verschil tussen het SFT oordeel en TX keur. Bij een SFT onvoldoende wordt TX keur niet direct ingetrokken maar volgt er na 1 jaar opnieuw controle. Voldoet een vervoerder na 1 jaar nog niet aan de SFT criteria dan wordt TX keur alsnog ingetrokken. Het AIM beveelt dan ook aan in het bestek op te nemen dat de vervoerder naast een TX keur ook een SFT oordeel voldoende moet hebben.

Wanneer een opdrachtgever een bedrijf inhuurt om vervoer te doen, en dat bedrijf huurt weer een ander bedrijf in, ontstaat een keten. Alle schakels in de keten zijn 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. En het AIM is er geen voorstander van dat een aanbestedende dienst in de overeenkomst met de vervoerder opneemt dat hij zich vrijwaart van enige vorm van aansprakelijkheid.

Risicoverdeling

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd kan 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 kan gaan wijzigen. 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. Het AIM beveelt aan om in het bestek een staffel op te nemen waarin is opgenomen welke prijswijziging doorgevoerd zal worden bij een bepaalde vervoersvolumewijziging. 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, gebruikerskilometer of zone) 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 vervoervolume (sterk) afwijkt van de uitgangspositie. U geeft wel aan dat bij een volumewijziging van 20% of meer over een bijstelling van het tarief zal worden onderhandeld op basis van de opgestelde kostencalculatie. Wij vinden een marge van 20 % echter hoog en adviseren om dit terug te brengen naar 10 %. Hierdoor hoeft de opdrachtnemer minder risico in zijn prijsaanbieding op te nemen.

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 aanbidding gedaan hebben hier een redelijke compensatie (vergoeding) voor krijgen. Met het opstellen van een aanbidding zijn immers de nodige kosten gemeoid. Het is dan ook niet onredelijk om partijen hier op een redelijke wijze in tegemoet te komen.

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 2 maanden tussen moment van gunning en de start van het vervoer liggen. Waarbij nog geen rekening is gehouden met eventuele bezwaren of gerechtelijke procedures. Wij begrijpen dat deze korte doorlooptijd wordt veroorzaakt door het vroegtijdig beëindigen van de overeenkomst met de huidige uitvoerder maar 2 maanden lijkt ons, gezien de noodzakelijke voorbereidingen, bijzonder kort. Het AIM vindt het belangrijk dat opdrachtgever nagaat waarom de huidige vervoerder vroegtijdig stopt met de uitvoering van het contract zodat de leerpunten meegenomen kunnen worden naar deze nieuwe aanbesteding

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).

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 (1-2 jaar), kan een ondernemer dat niet terugverdienen. In uw bestek bedraagt de contractduur slechts 2 jaar en 4 maanden

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 optiejaren (waarbij de 2 optiejaren 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.

Ook bij langlopende contracten houdt het bestek voldoende rekening met de benodigde terugverdientijd voor investeringen. Voorbeeld: als een contract voor 7 jaar wordt gegund kan er geen maximale leeftijd voertuigen van 5 jaar gesteld worden. Want dan zou een vervoerder relatief kort voor einde van het contract alsnog nieuwe voertuigen aan moeten schaffen.

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. Wat het AIM betreft is het niet zinvol naar bijvoorbeeld de gemiddelde jaaromzet te vragen. Dit biedt onvoldoende zekerheid of de aanbestedende dienst met een financieel gezond bedrijf te maken heeft. Het is bijvoorbeeld wel zinvol te vragen om een vermogensinstandhoudingsverklaring, 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. In uw bestek komt dat niet terug.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en onderaannemers

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 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 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.

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.

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: behoud van betrokken werknemers. Dat komt in uw bestek niet terug.

Tot slot beveelt het AIM aan dat de aanbestedende dienst oog heeft voor de betalingstermijnen die gehanteerd worden. Wettelijk is geregeld dat uiterlijk 30 dagen na de dag van ontvangst van de factuur de opdrachtgever moet betalen. Dezelfde termijn moet ook gelden voor de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien.

Prijsvorming

Het AIM beveelt voor de prijsvorming het opnemen van een goed onderbouwde kostenberekening door de opdrachtnemer aan, met daarnaast de vaststelling van een minimumtarief en een maximumtarief door de opdrachtgever. U heeft deze aanbevelingen ook in uw bestek opgenomen, maar 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 eventueel 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 zij hebben gerekend

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. In uw bestek kiest u hier ook voor.

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 wachtkamervereenkomst wordt aangegaan.

Contractmanagement

Contractmanagement na de gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk bij aanbieders langs om vast te kunnen stellen of degene waar kan maken 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. (bijvoorbeeld ten aanzien van voertuig- en personeelsvereisten)

