

AANBEVELINGEN BIJ HET CONCEPT BESTEK WMO-vervoer ROGplus (Regiotaxi Waterweg) 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 bestekken/aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM beoordeelt deze aan de hand van een aantal criteria dat volgens sociale partners belangrijk is om een verbeterslag te kunnen maken.

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

Positieve punten

Wij vinden het positief dat u vooraf een marktconsultatie heeft gehouden en dat de gunning op basis van de door het AIM geadviseerde gunningsmethodiek Gunnen op waarde (GOW) gaat plaatsvinden.



Daarnaast stellen wij het zeer op prijs dat u ons inzage geeft in het conceptbestek. Hierdoor kan AIM in een vroeg stadium u nog van een enkele aanbevelingen voorzien. Uiteraard zijn we ons er van bewust dat het concept nog door u zal worden aangevuld.

In de rest van deze brief geven we u graag nog de volgende aanbevelingen mee.

Informatievoorziening gebruikers

Voor een goede uitvoering van het vervoer is het belangrijk dat de gebruikers weten wat ze kunnen verwachten. Welke spelregels gelden er en wat mag een gebruiker wel of niet verwachten van de aanbestedende dienst en van de vervoerder? Hoe is de klachtenafhandeling ingeregeld en waar kan een gebruiker terecht als er een geschil ontstaat?

Het AIM beveelt dan ook aan dat de aanbestedende dienst hierover duidelijkheid geeft in het bestek, maar vooral ook nadat de opdracht is gegund en het contract getekend, naar de gebruikers van het vervoer. In uw bestek blijft dit punt onduidelijk.

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, die ten koste gaan van het aantal reizigerskilometers.

Omdat in uw bestek duurzaamheidsvereisten onderdeel zijn van de gunning (euro 6 of euro VI en ISO-14001), beveelt het AIM een minimale contractduur van 5 jaar te hanteren in plaats van 3 jaar met 2 optie jaren, 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 hierdoor 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.



Effecten arbeidsmarkt

Het AIM beveelt 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 worden ingezet. Bijvoorbeeld door middel van nieuwe functies in het kader van kwaliteitsbeheer en serviceverlening aan kwetsbare reizigers, denk daarbij aan doen van mystery guestritten en stewards.

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.



CAO en SFT bedrijfsoordeel

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.

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 3 tot 4 maanden tussen moment van gunning en de start van het vervoer 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. In een kortlopend contract (1-2 jaar), kan een ondernemer dat niet



terugverdienen. In uw bestek bedraagt de contractduur slechts 3 jaar met 2x een optionele verlening van 1 jaar.

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.

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 staat niet duidelijk dat ook de opdrachtnemer het contract na 3 jaar kan opzeggen.

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 laten inschrijven. Dergelijke eisen zijn soms onvoldoende gemotiveerd en geobjectiveerd en in strijd met het proportionaliteitsbeginsel.

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 is dat niet zo geregeld. U stelt in het bestek de eis dat de referenties die vervoerders aan moeten dragen dienen te voldoen aan 4 specifieke kerncompetenties. Het AIM is van mening dat deze eis er toe kan leiden dat bepaalde vervoerders, die wel geschikt zijn voor het verrichten van het gevraagde vervoer, hier niet altijd aan zullen kunnen voldoen.

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.



Verder vraagt u in het bestek om een solvabiliteit van minimaal 0,15% welke moet blijken uit de jaarrekening 2017. Niet alle inschrijvers zullen dit voor 15 februari 2018 kunnen aanleveren.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en 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 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.

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

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren waarom hij/zij tot die prijs komt, zodat dit bij de gunningsbeslissing direct meegenomen wordt. In uw bestek komt dat niet terug. Ook maakt de aanbieder duidelijk met welke risico's deze rekening heeft gehouden bij zijn aanbieding. In het bestek zelf heeft de aanbestedende dienst de risico's duidelijk benoemd en gewaardeerd. Aanbieders zouden ook inzichtelijk moeten maken wat de kostenopbouw is (d.w.z. uit welke elementen is deze opgebouwd, waarbij ook per element is aangegeven wat deze bedraagt).

Het is wat het AIM betreft dus belangrijk om in het bestek niet alleen een 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 zou 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.

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.

Afrekenmethodiek

In bijna alle bestekken wordt er voor gekozen om af te rekenen per beladen gebruikersrit op basis van het aantal beladen kilometers in combinatie met wel of geen starttarief. Dit starttarief bestaat dan uit een bepaald aantal beladen kilometers. Hiervoor wordt gekozen omdat de controle hiervan relatief eenvoudig is. Uit uw concept maken wij op dat u wilt gaan vergoeden per ritaanname. Dit moet zeer gedetailleerd worden omschreven en uitgewerkt want hoe gaat u bijvoorbeeld om met een ritaanname waarbij een herhaalrit voor een half jaar wordt geboekt? Er kan snel verwarring ontstaan indien de begrippen calls, planning en passagiers niet goed worden omschreven. Wij veronderstellen dat u deze methodiek wil gaan invoeren om in de toekomst de regie van het LOAV vervoer door de opdrachtnemer te laten uitvoeren. Mogelijk kunt in het tarievenblad het Regiotaxi vervoer en de eventuele regie van het LOAV splitsen.

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 verdient het aanbeveling in het bestek op te nemen dat een vervoerder een meldingsplicht heeft als deze niet meer aan een bepaalde eis voldoet. Bijv. t.a.v. naleving TX keur, CAO, leeftijd voertuigen etc. Niet melden heeft vervolgens (financiële) consequenties.

