

Gemeente Krimpen aan den IJssel
Ter attentie van Thomas Portegijs

johanbaars@krimpenaandenijssel.nl

Behandeld door
Joris de Vries
E-mail
j.devries@ai-mobiliteit.nl

Datum
20 maart 2025

Onderwerp Reactie op bestek Doelgroepenvervoer Krimpen aan den IJssel

Geachte heer Portegijs,

Het Aanbestedingsinstituut Mobiliteit (AIM) is door Sociale partners in de taxibranche - FNV Zorgvervoer en Taxi, CNV en KNV Zorgvervoer en taxi opgericht om eraan bij te dragen dat de inkoop van zorgvervoer door aanbestedende diensten dusdanig is dat vervoersbedrijven die willen investeren in:

- goed personeelsbeleid, inclusief het naleven van de cao Zorgvervoer en Taxi en de cao Sociaal Fonds Mobiliteit, en het bieden van scholingsmogelijkheden voor het personeel,
- goed materieel, zoals jonge voertuigen die geschikt zijn voor de doelgroep en
- een goede organisatie en goede dienstverlening aan de reiziger, met nadruk op klantvriendelijkheid en het bieden van voldoende tijd en aandacht,

daartoe in de gelegenheid worden gesteld zodat dat werknemers willen en blijven werken in onze sector

Eén van de hoofdactiviteiten van het AIM is het analyseren van aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM analyseert 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 aanbesteding technische en/of juridische zaken. Als er over laatstgenoemde zaken geen aanbevelingen zijn gemaakt dan houdt dit geen goedkeuring in.



pagina 2 van 8

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,



Drs. H.J. van Gelderen
Directeur



Positieve punten in uw bestek

In positieve zin hebben wij gezien dat u in uw bestek het TX-keurmerk en de naleving van de cao Zorgvervoer en Taxi als vereisten heeft opgenomen, evenals het hanteren van de NEA-index voor de kostenontwikkeling.

Ook is het ons positief opgevallen dat u een apart starttarief voor rolstoelgebruikers heeft opgenomen.

Tot slot beoordelen wij vanuit het AIM de contractduur van vier jaar met twee keer twee optie jaren eveneens als positief aspect van uw bestek.

Aanbevelingen

Gunningscriteria en weging

Beoordeling prijs en kwaliteit

De EMVI/BPKV-methodiek (Economisch Meest Voordelige Inschrijving / Beste Prijs-Kwaliteitverhouding) is in de praktijk de meest gebruikte gunningsmethodiek. Hierbij zijn zowel prijs als kwaliteit in bepaalde mate bepalend voor de uiteindelijke gunning van de opdracht. Binnen deze systematiek kunnen verschillende beoordelingsmodellen worden toegepast om inschrijvingen met elkaar te vergelijken, zoals het GOW-model of het Gewogen Factor-model.

In algemene zin adviseert het AIM dat, ongeacht de gekozen methodiek of het model, kwaliteit voor minimaal 60% en prijs voor maximaal 40% moet meetellen in de gunning. Deze verhouding hanteert u ook in uw bestek, wat wij positief waarderen.

Van belang is wel dat de aanbestedende dienst duidelijke en onderscheidende kwalitatieve gunningscriteria opneemt, en dat het beoordelingsmodel zó wordt toegepast dat de beste inschrijving daadwerkelijk een reële kans maakt om te winnen. Indien ervoor wordt gekozen om prijs relatief te beoordelen (waarbij de laagste prijs 100% van de punten krijgt), adviseert het AIM om ook het onderdeel kwaliteit relatief te beoordelen. Dit betekent dat de inschrijver met de hoogste kwaliteitsscore ook het maximale aantal punten krijgt.

In uw bestek wordt echter gebruikgemaakt van een zogenaamd absoluut model, waarbij een beoordelingscommissie scores toekent van 0 tot 100. Deze methode houdt in dat meerdere inschrijvers dezelfde score kunnen krijgen. Onze ervaring leert dat in de praktijk de uiterste scores zelden worden toegekend, waardoor de beoordeling zich meestal afspeelt tussen de 25 en 75 punten. Hierdoor worden de verschillen tussen inschrijvingen kleiner dan beoogd en gaat prijs (onbedoeld) zwaarder meewegen in de eindbeoordeling.



Risicoverdeling

Wijzigen vervoersvolumes en andere voorwaarden

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract zou kunnen toe of afnemen. Maar dat de aanbestedende dienst niet in staat is om inzicht te geven in hoeveel dat volume dan zal toe of 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.

Naast het volume kunnen ook andere condities gaandeweg veranderen. Denk hierbij aan een daling van de hoeveelheid beladen kilometers per voertuig door structurele congestie, een toename van het aantal stakingen of andere overmacht situaties. Het AIM adviseert om bij structurele afwijkingen nadere afspraken met de vervoerder te maken over een mogelijke tariefaanpassing. Bij het bespreken van de gevolgen, kan een open kostprijs calculatie als middel worden gebruikt

Herzieningsclausule en open kostprijscalculatie

Het AIM adviseert om te streven naar langlopende vervoerscontracten met voldoende flexibiliteit om in te spelen op onzekere (financiële) toekomstige ontwikkelingen. Om te voorkomen dat deze onzekerheden tijdens de contractperiode leiden tot een nieuwe aanbesteding adviseert het AIM om een herzieningsclausule op basis van een open calculatie op te nemen in het bestek.

De herzieningsclausule beschrijft de voorwaarden en momenten waarop kan worden ingespeeld op zowel voorziene ontwikkelingen, zoals de overgang naar zero-emissie doelgroepenvervoer, als onvoorziene veranderingen. Ter ondersteuning van tariefaanpassingen adviseert het AIM om een openkostprijs calculatiemethode te koppelen aan de herzieningsclausule. Deze methode biedt een gedetailleerde uitsplitsing van vervoerskosten zoals vaste en variabele voertuigkosten, loonkosten en opslagen voor indirecte kosten, winstmarges en risicofactoren. Vervoerders dienen deze open calculatie in als onderdeel van hun offerte. Zo worden tussentijdse tariefsaanpassingen transparant, blijft de continuïteit van het vervoer gewaarborgd en kan er worden ingespeeld op toekomstige ontwikkelingen.

Staffels (perceel 2)

Het AIM adviseert om in het bestek een staffel op te nemen waarin wordt vastgelegd welke prijswijziging van toepassing is bij een bepaalde af- of toename van het vervoersvolume. Afwijkingen tot maximaal 10% omhoog of omlaag worden beschouwd als risico van de aanbieder en hebben geen invloed op de aangeboden prijs.



Bij grotere afwijkingen, bijvoorbeeld tussen -20% en -10% of tussen +10% en +20%, kan worden gevraagd aan vervoerders, bij vervoer op basis van een tarief per gebruiker of per gebruikerskilometer, om vooraf tarieven aan te geven die bij deze wijzigingen van toepassing zijn. Wanneer het vervoersvolume met meer dan 20% af- of toeneemt ligt het voor de hand dat de aanbestedende dienst en de vervoerder hierover aanvullende afspraken maken. Door dit vooraf duidelijk te regelen, weten alle aanbieders waar zij aan toe zijn als het vervoersvolume tijdens de uitvoering van het contract aanzienlijk verandert.

Maatwerk bij inzet per voertuig (perceel 1)

Voor vervoer waarbij het tarief is gebaseerd op de inzet per voertuig, is het werken met een staffel minder goed toepasbaar. Een wijziging in het vervoersvolume leidt in dit geval namelijk niet altijd in gelijke mate tot een verandering in de kosten.

Het AIM adviseert in dergelijke situaties dat de aanbestedende dienst een voorziening treft in de vorm van maatwerk, waarmee bij een teruglopend vervoersvolume een passende tegemoetkoming kan worden toegekend aan de vervoerder.

Termijnen aanbesteding

Implementatietermijn

In de praktijk hanteren aanbestedende diensten regelmatig een te korte termijn tussen de definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer. Ook in dit bestek is dat het geval. Uit de planning blijkt dat er slechts drie maanden zijn voorzien tussen het moment van gunning en de startdatum van het contract, zonder dat rekening is gehouden met mogelijke bezwaren of gerechtelijke procedures. Korte doorlooptijden maken een zorgvuldige en soepele implementatie voor de nieuwe vervoerder lastig. Dit geldt met name wanneer nog voertuigen moeten worden aangeschaft of personeel moet worden aangetrokken. Niet altijd gaat namelijk voldoende personeel van de zittende vervoerder mee over; de OPOV-regeling verplicht tot het doen van een baanaanbod, maar werknemers zijn niet verplicht dit te accepteren.

Ook voor de zittende vervoerder kunnen korte termijnen tot knelpunten leiden. Bij verlies van het vervoer kan sprake zijn van collectief ontslag. Afhankelijk van de omvang van het bedrijf moet dan overleg plaatsvinden met de OR en vakbonden, gevolgd door het aanvragen van een ontslagvergunning en het hanteren van opzegtermijnen die kunnen oplopen tot drie maanden. Het AIM adviseert daarom in het bestek op te nemen dat er minimaal zes maanden zitten tussen het moment van definitieve gunning en de start van het vervoer.



Contractduur/looptijd

Tijdig informeren bij gebruik optie jaren

T.a.v. het wel of geen gebruik 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 geldt die verplichting wel zie 1.2.

Onderaannemers

Relatie hoofdaannemer-onderaannemer

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. De vergoeding aan de onderaannemer moet zodanig zijn dat de onderaannemer hiervoor bedrijfseconomisch verantwoord zijn opdracht kan vervullen en zijn personeel volgens de CAO zorgvervoer en taxi kan uitbetalen.

Onderaannemer en bestekeisen

Verder beveelt het AIM aan dat in het bestek is opgenomen dat de hoofdaannemer verantwoordelijk is voor de werkzaamheden van ingeschakelde onderaannemers en dat onderaannemers voldoen aan de voor hun deel van de werkzaamheden gestelde kwaliteitseisen

Kostenontwikkeling voor onderaannemers

Het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat de opdrachtnemer de contractueel overeengekomen kostenontwikkeling, denk bijvoorbeeld aan indexering, ook aan zijn onderaannemers dient uit te betalen.

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. Indien uw opdrachtnemer samenwerkt met onderaannemers adviseert AIM erop toe te zien dat uw opdrachtnemer, na incassering van de factuur, terstond overgaat tot betaling aan zijn onderaannemers.



Prijsvorming

Onderbouwing tarief

Wat het AIM betreft, is het van belang dat aanbieders bij hun prijsaanbieding een gedetailleerde onderbouwing aanleveren van hoe zij tot hun prijs zijn gekomen, zodat deze informatie kan worden meegenomen in de gunningsbeslissing. In uw bestek komt dit aspect echter niet terug. Daarnaast zouden aanbieders inzicht moeten geven in de risico's waarmee zij rekening hebben gehouden bij het opstellen van hun aanbieding. De aanbestedende dienst heeft in het bestek zelf de relevante risico's al benoemd en gewaardeerd. Het ligt dan ook voor de hand dat inschrijvers toelichten hoe zij deze risico's hebben verwerkt in hun prijsstelling.

Ook is het wenselijk dat aanbieders duidelijk maken waaruit hun kostprijs is opgebouwd. Dat wil zeggen: welke elementen deel uitmaken van de prijs en welk bedrag aan elk element is toegekend. Het AIM adviseert om in het bestek niet alleen te vragen naar een uurtarief, starttarief of beladen kilometerprijs, maar ook expliciet om een onderbouwing daarvan.

Het is goed als de aanbestedende dienst daarbij aangeeft welke onderdelen minimaal terug moeten komen in de onderbouwing. De kostprijscomponenten zoals benoemd in de NEA-kostenontwikkelingsindex zijn hiervoor goed bruikbaar. Daarnaast adviseert het AIM om vervoerders te vragen inzicht te geven in de uitgangspunten die zij hanteren, zoals de combinatiegraad (het aantal personen per voertuig), de bezettingsgraad (verhouding beladen versus onbeladen kilometers), gemiddelde snelheid, vervoersvolume, gemiddelde ritlengte, ophaalmarges en de gehanteerde eigen bijdrage van reiziger en medereiziger, voor zover deze niet al dwingend in het bestek zijn voorgeschreven.

Tot slot adviseert het AIM om in het bestek op te nemen dat de prijs (of prijzen) die wordt geboden, moet zijn gebaseerd op de landelijke geografische kenmerken van het te verrichten vervoer.

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.

Onderzoek bij problemen eerste vervoerder

Wat het AIM betreft, is het belangrijk na te gaan waarom de eerste vervoerder het contract niet heeft kunnen uitschrijven. Mogelijk hebben gewijzigde omstandigheden ertoe geleid dat de vervoerder het financieel niet rond kreeg en daardoor in de problemen is geraakt.



De vervoerder op de reservebank moet in dat geval, conform de overeenkomst en de oorspronkelijke bieding, het vervoer overnemen. Het risico bestaat echter dat ook deze vervoerder onder vergelijkbare omstandigheden financieel onder druk komt te staan.

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

Bonus en Malus

Het AIM is voorstander van nieuwe en effectieve 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. Aan het uitkeren van de bonus kan aanbesteder voorwaarden stellen dat deze moet terugvloeien naar activiteiten voor kwaliteitsverbetering en aanvullende cursussen voor het betrokken personeel.

