

Gemeente Zoetermeer  
Ter attentie van: Cluster Inkoop

inkoop@zoetermeer.nl

Behandeld door

Joris de Vries

E-mail

j.devries@ai-mobiliteit.nl

Datum

3 oktober 2024

Onderwerp Reactie op bestek Collegevervoer gemeente Zoetermeer

Geachte heer, mevrouw,

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, komen 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 7

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 het TX-keurmerk en de naleving van de cao Zorgvervoer en Taxi als eisen in uw bestek heeft opgenomen en de Nea-index toepast als kostenontwikkeling.

## **Aanbevelingen**

### **Termijnen aanbesteding**

#### *Implementatietermijn*

Aanbestedende diensten hanteren regelmatig een te korte termijn tussen de definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer, zoals ook in dit bestek het geval is. Uit de planning blijkt dat er slechts 3,5 maanden liggen tussen de gunning en de startdatum van het vervoerscontract, zonder rekening te houden met mogelijke bezwaren of gerechtelijke procedures.

Korte doorlooptijden maken een goede en vlekkeloze implementatie van het vervoer door de nieuwe vervoerder erg moeilijk. Dit geldt vooral wanneer een geïnteresseerde vervoerder taxi's moet aanschaffen of nieuw personeel moet aantrekken. Niet alle personeel van de oude vervoerder zal namelijk meegaan; de OPOV-regeling betekent weliswaar dat er een baanaanbod moet worden gedaan, maar werknemers zijn niet verplicht om over te stappen.

Bovendien zijn korte termijnen ook problematisch voor de zittende vervoerder. Deze kan het vervoer verliezen en in ernstige problemen komen door de te korte termijn tussen de definitieve gunning en de overgangsdatum van het vervoer. Bij een collectief ontslag is, afhankelijk van de omvang van het bedrijf, overleg met de ondernemingsraad en vakbonden vereist. Na het verkrijgen van de ontslagvergunning moeten ook de geldende opzegtermijnen (tot 3 maanden) in acht worden genomen.

Het AIM adviseert daarom om in het bestek op te nemen dat er minimaal 6 maanden moet zitten tussen de definitieve gunning en de start van het vervoer.

### **Contractduur/looptijd**

#### *Looptijd contract*

Het AIM is van mening dat er een duidelijke relatie moet zijn tussen wat de aanbestedende dienst uitvraagt en eist in een bestek en de contractduur ofwel looptijd. Immers, als een aanbestedende dienst veel eisen heeft, zal dat extra inzet, inspanning en investeringen vragen van de aanbieders die over een korte looptijd (1-2 jaar) terugverdiend moeten worden met hogere kosten voor opdrachtgever tot gevolg. In uw bestek kiest u voor een contractduur van 2 jaar met 2 optie jaren. Ten algemene: het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 +2 optie jaren wordt gesloten (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.

#### *Tijdig informeren bij gebruik optie jaren*

T.a.v. het wel of geen gebruik te maken van de optie jaren is van belang dat hierover tijdig contact is tussen de aanbestedende dienst en de vervoerder (minimaal 12 maanden voor eindtijd van het contract). In uw bestek is dat 6 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 2,1 concept overeenkomst

### **Duurzaamheid**

#### *Contractduur in relatie tot duurzaamheid*

Omdat uw bestek duurzaamheidsvereisten bevat (die onderdeel uitmaken van de gunning), adviseert het AIM om een minimale contractduur van ten minste 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren. Uw bestek heeft momenteel een contractduur van 2 + 2 jaar. Algemeen gesteld is het belangrijk dat er een duidelijke relatie is tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen.

### **Gunningscriteria en weging**

#### *Beoordeling prijs en kwaliteit*

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

Het AIM adviseert dat, ongeacht de gekozen methodiek of het model, de kwaliteit voor minimaal 60% moet meetellen bij de gunning, terwijl de prijs maximaal 40% mag zijn. Dit percentage hanteert u ook in uw bestek.

Het is belangrijk dat de aanbesteder goede en onderscheidende kwalitatieve gunningcriteria opneemt in het bestek. Daarnaast moet het beoordelingsmodel zo worden toegepast dat de beste inschrijving een reële kans maakt om te winnen. Dit houdt in dat, als de aanbesteder ervoor kiest om inschrijvers



op het gunningscriterium prijs relatief te beoordelen (waarbij de laagste bieding 100% van de punten krijgt), het AIM aanbeveelt om dezelfde relatieve beoordeling ook voor het onderdeel kwaliteit toe te passen (waarbij de beste score op kwaliteit 100% van de punten krijgt).

In uw bestek hanteert u het zogenaamde absolute model, waarbij de beoordelingscommissie scores toekent van 0 tot 1. Deze absolute methode houdt in dat verschillende inschrijvers dezelfde beoordeling kunnen krijgen. Onze ervaring leert dat de laagste en hoogste scores zelden worden toegekend, waardoor de strijd om de kwaliteit zich voornamelijk afspeelt tussen de scores 0,25 en 0,75. Dit verkleint het verschil tussen de inschrijvingen aanzienlijk en zorgt ervoor dat de prijs een grotere rol speelt bij de uiteindelijke gunning.

## **Duurzaamheid**

### *Contractduur in relatie tot duurzaamheid*

Omdat uw bestek duurzaamheidsvereisten bevat (die onderdeel uitmaken van de gunning), adviseert het AIM om een minimale contractduur van ten minste 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren. Uw bestek heeft momenteel een contractduur van 2 + 2 jaar. Algemeen gesteld is het belangrijk dat er een duidelijke relatie is tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen.

## **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 onwerkbaar 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

### *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 aantal ritten. 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 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.

## **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.

### *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.

### *Wachtkamer/reservebank overeenkomst*

Bij sommige aanbestedingen wordt naast de vervoerder die het beste scoort op de gunningscriteria ook een overeenkomst gesloten met de vervoerder die als tweede beste scoort. Dit stelt de opdrachtgever in staat om, bij eventuele problemen, het vervoer snel over te laten nemen door deze tweede vervoerder. In uw bestek kiest u ook voor deze aanpak.

Het AIM beschouwt deze constructie als begrijpelijk vanuit het perspectief van de aanbestedende dienst en de gebruiker. Als een vervoerder kwalitatief slecht presteert, is het wenselijk om snel afscheid te kunnen nemen en het vervoer over te laten nemen.

Het is echter belangrijk dat de aanbestedende dienst zich bewust is van de risico's voor de tweede vervoerder. Deze zal vaak binnen een kort tijdsbestek vervoer moeten overnemen en heeft mogelijk niet direct het benodigde materieel en personeel beschikbaar.

### *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.

## **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 – uitgevoerd door aanbieder maar ook ingeschakelde onderaannemers- zouden daarin terug moeten komen. Ook komt terug wat de consequenties zijn van het niet voldoen aan vereisten.

### *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.

