



Verslag marktconsultatie Leerlingenvervoer

27 januari van 15:30 – 17:00

Microsoft Teams

Scope opdracht

1. Het jeugdvervoer (drie gemeenten: Den Helder, Hollands Kroon en Schagen) kan gelijktijdig met het leerlingenvervoer aanbesteed worden. Hoe ziet u een mogelijke combinatie tussen leerlingenvervoer en jeugdvervoer?

Jeugdwet vervoer is intensiever, vaak solo ritten. Integratie met leerlingenvervoer is in de praktijk lastig. De gemeente moet daar geen hoge verwachtingen van hebben. Soms kan het, in de praktijk is het Jeugdwet vervoer specifiek. Neem dit mee als apart perceel of product in de aanbesteding.

De benodigde inzet ligt in mindere mate aan de chauffeur maar meer aan de specifieke kenmerken van de cliënt. Complexe roosters, wat kan het kind wel of niet. Afstemming met de consulenten is van groot belang om de behoeften per kind te bespreken.

Voor contractmanagement en qua efficiëntie heeft het voordelen om Leerlingenvervoer en Jeugdwetvervoer bij één vervoerder neer te leggen. Vervoerders hebben daar nu ook al ervaring mee.

Uitgangspunt moet niet zijn om cliënten vanuit de Jeugdwet en leerlingenvervoer in één busje te zetten. In één aanbesteding zien vervoerders dit voordeel wel.

Solo vervoer stelt eisen aan materiaal en dus een hoger tarief. Vaak individueel en korte afstand en onder schooltijd. De rit is anders dus een andere kostenstructuur. Afreken systematiek moet daarop aansluiten. Of combinatie ritte mogelijk zijn hangt af van de volgtijdelijkheid.

2. Hoe kunnen de tarieven naar uw mening het beste worden uitgevraagd (bijvoorbeeld per zone, per kilometer, per uur, per leerling of anders), met andere woorden, welke bekostigingssystematiek adviseert u, en waarom?

Starttarief met een beladen prijs per km. Geen tarief per leerling!

Differentiatie in voertuigtype, bijvoorbeeld taxi en rolstoelbus opnemen in het programma van eisen.

Voorkeur voor niet onnodig complexe eisen. Berekende tijd en verrekeningstijd moeten redelijk met elkaar in lijn liggen.

En ander tarief voor solo vervoer hanteren.



Programma van eisen

3. In de regel worden er gedetailleerder programma's van eisen opgesteld voor aanbestedingen van vervoer. Welke eisen zijn in uw ogen essentieel voor het organiseren van goed vervoer en welke eisen zouden we in uw ogen niet moeten stellen?

De afrekensystematiek moet helder zijn

Klanttevredenheid meenemen in de gunningcriteria om onderscheidend te kunnen zijn .

Belonen als er betere kwaliteit wordt geleverd.

Kwaliteit moet de boventoon voeren, goede basis neerleggen en invulling aan de vervoerder over laten en extra op laten scoren.

Vraag geen rapportages waar de gemeente toch niks mee doet. Alles wat de gemeente vraagt kost ook geld.

Prijsdruk in de markt is groot. Het is op het moment een ongezonde markt, gebruik daarom geen bandbreedtes in de prijzen maar laat de markt bepalen zodat kwaliteit en prijs in verhouding staan.

Duurzaamheid

4. Kunt u aangeven hoe u kunt bijdragen aan het verduurzamen van het doelgroepenvervoer? En wat doet u hier nu al aan? Waaruit bestaan uw ambities?

"Gun ons een goede prijs en wij realiseren 100% emissie". De minimale eisen voor een laadpaal (vergunning) sluiten niet aan bij de praktijk van de vervoerder. Leerlingenvervoer betreft vaak korte ritten waardoor niet aan de km- vereisten voor een laadpaal wordt voldaan.

Verduurzamen ligt ook in handen van het beleid bij de gemeente, kijk ook aan de voorkant hoe je als je gemeente invloed kan hebben.

Het zit in de investeringen of de duurzaamheidsmaatregelen uitgevoerd kunnen worden.

Tegenwoordig (covid) is het lastig om aan duurzaam vervoer te komen.

Levering van nieuwe voertuigen is soms driekwart jaar vanwege het te kort aan grondstoffen.

Implementatietijd voor de kop gemeenten is kort, daar zit wel een uitdaging. Werken met een instroomregeling lijkt voor de hand te liggen.

Aanbesteding

5. Wat zijn volgens u de best practices ten aanzien van de wijze van aanbesteden (soort procedure, type gunningscriteria, wijze van beoordelen et cetera)?

Als je echt iets wilt als gemeente geef er dan ook ruimte voor in de beoordeling. Laat de verschillen tot uiting komen in de cijfers. De balans tussen wat doe je op papier en wat is realistisch in de praktijk/ uitvoering van elkaar proberen te scheiden.



Werk met een instroom model mbt duurzaamheid ivm de korte implementatietijd. En sanctie (bv % boete) aan hangen om op deadlines te sturen in de praktijk. Toetsen op wat men belooft.

Max. aantal kilometers buiten gebied past niet altijd. Die eisen moeten haalbaar en reëel zijn. En kunnen ook veranderen gedurende de looptijd.

Een ontwikkelagenda inbouwen, daar moet je dan wel gedurende de looptijd met elkaar over in overleg. Zeker wanneer je een langlopend contract hebt, kijken of er ruimte in het contract kan worden opgenomen.

Vervoerders hebben voor inschrijving minimale planning nodig: hebben we 6 posities postcode cijfers en letters), school (adresgegevens) en frequentie nodig. In het bestek moet die info al worden meegestuurd in de bijlage. Ervaring is dat het verloop minimaal is (blijft grotendeels hetzelfde).

Partnerschap

6. De gemeenten wensen te werken aan een partnerschap met de te contracteren vervoerder. Dat begint in onze ogen met het aanbieden van een perspectief op een langjarige samenwerking. Welke contracttermijnen sluiten in uw ogen het beste aan op het door ons beoogde partnerschap?

Levensduur voertuig (min. 5 jaar) als minimale basis voor de looptijd hanteren. En dan opties tot verlenging, tot max 8 jaar.

Tip: Steeds 1 jaar verlengen maakt investering voor vervoerder lastig. In 1x drie jaar moet ook een optie zijn. Tweezijdig graag!

Langer dan 5 jaar om bijvoorbeeld de investering terug te kunnen verdienen.

Verlengmoment moet op 6 maanden gezet worden ipv 3 maanden, 3 mnd is in de praktijk te kort voor gemeenten en vervoerders.

Variabele kosten van een elektrische auto zit in de kilometers, wat bij leerlingenvervoer een probleem is. Vaak korte ritten.

De NEA indexering meenemen gedurende de looptijd.

Covid-19

7. Wat voor impact heeft Covid op uw organisatie en hoe borgt u het voortbestaan van uw organisatie?

Relatie opdrachtgever opdrachtnemer is zeer belangrijk gebleken, goed overleg, flexibiliteit tonen. Begrip en vertrouwen ook borgen voor de toekomst.

Compensatieregeling heeft er ook toe bijgedragen dat vervoerders een bepaalde zekerheid en voortbestaan en continuïteit kunnen realiseren.



In het pve opnemen wat te doen als het vervoer wegvalt. De richtlijn VNG geeft 80% regeling aan en de EU 70%. Er zit een verschil tussen kosten en landen.

Beschikbaarheidsvergoeding moet er zijn, en niet alleen de richtlijn van de VNG of EU volgen.

Zie voorbeeld Den Haag, die gebruiken een staffel afhankelijk van volumes etc.

Ten aanzien van chauffeurs is er geen uitwisseling tussen vervoerders mogelijk is.

Gelijktijdigheidsprobleem zorgt ervoor dat vervoerders elkaar niet goed kunnen helpen in deze crisis. Moet allemaal in dezelfde uren gebeuren (schooltijden).

Scholen moeten ook flexibel zijn in deze covid tijd. Verwachten dat leerlingen altijd op tijd zijn maar de andere kant is dat er nu ook leraren uitvallen, klassen thuis zitten en niet vervoerd worden.

Verwachting is een toename van vervoer over 4 jaar vanwege covid crisis (geboortegolf)?