

Verslag marktconsultatie Busvervoer Stichting Carmelcollege

Inleiding

Stichting Carmelcollege is voornemens om het Busvervoer Europees aan te besteden. Voordat de aanbesteding wordt gepubliceerd heeft Stichting Carmelcollege de markt geconsulteerd middels een marktconsultatie. In totaal zijn een zevental vragen gesteld die uiterlijk 29 november 2022 beantwoord en ingezonden dienden te worden. Negen partijen hebben antwoorden ingediend op de gestelde vragen.

Vragen

1. Wat zijn de marktontwikkelingen op het gebied van busvervoer?

Krapte: 9

Alle partijen (9) signaleren een tekort aan chauffeurs. Door krapte op de arbeidsmarkt, chauffeurs die in de Covid-19 periode ander werk hebben gevonden, vergrijzing en weinig nieuwe aanwas is een tekort ontstaan wat met name in het hoogseizoen (april t/m oktober) voor problemen zorgt.

Prijsstijging: 8

Bijna alle respondenten (8) zien dat de prijzen stijgen vanwege hoge kosten, met name brandstofkosten. De prijzen voor 2023 zullen, ook mede door gestegen personeelskosten, flink stijgen. Dit is wel nodig, want veel bedrijven zijn achtergebleven met hoge belastingschulden en uitgestelde betalingen vanuit de Covid-19 periode.

Duurzaamheid: 5

Ruim de helft van de partijen (5) geeft aan dat vele bedrijven en overheidsinstellingen als doel stellen om over een bepaald aantal jaar volledig CO2 neutraal te opereren en verwachten dit ook van hun vervoerspartners. Verschillende gemeenten spreken al over 'Zero Emissie' in het touringcarvervoer in 2030. Diverse pilots zijn al geweest met het rijden op waterstof of elektrische bussen. Steeds meer steden vereisen Euro 6 bussen i.v.m. de verschillende Milieuzones. Na een dure periode van Covid-19 zouden bedrijven hier nu in moeten investeren, wat zwaar valt en waardoor bedrijven terughoudender zijn om dit te doen.

2. Welke aanbestedingsopzet en perceelindeling stelt u voor en waarom?

2.1. Is het mogelijk om één leverancier te selecteren die alle ritten voor Stichting Carmelcollege coördineert en deels zelf en deels met onderaannemers uitvoert?

Mogelijk, maar raden het af: 6

Het grootste deel van de respondenten (6) geven aan dat het wel mogelijk is om met een regievoerder te werken, maar bevelen het niet direct aan. Er wordt onder andere aangegeven dat touringcarbedrijven in deze krappe markt besluiten niet meer te rijden voor bepaalde regiepartijen, waardoor de beschikbaarheid van voertuigen en chauffeurs alleen nog maar minder wordt. Ook wordt genoemd dat onderaannemers hiervoor slechte onderaannemerscontracten aangeboden krijgen, bijvoorbeeld geen jaarlijkse indexering, waarbij de hoofdaannemer deze wel ontvangt. Of absurd lage tarieven omdat de hoofdaannemer zelf al erg scherp heeft ingeschreven.

Mogelijk en bevelen het aan: 2

Twee partijen bevelen het aan om met één leverancier te werken.

2.2. Als u voorstelt om de aanbesteding op te delen in percelen, hoeveel en welke percelen stelt u dan voor, ook rekening houdend met de beheersbaarheid van de contracten?

Geografisch: 7

Bijna alle partijen (7) geven aan geografische perceelindeling te prefereren. Hierdoor krijgen regionale partijen kans om de opdracht in de eigen regio te winnen. De prijzen blijven lager, omdat minder lege kilometers gereden worden. Niet alle partijen noemen een concreet voorstel voor het aantal percelen. Drie partijen hebben die wel gedaan. Aantal voorgestelde percelen:

- 6 percelen 1x
- 4 percelen 1x
- Zo als het nu ook is 1x

Mini competitie: 1

Een enkeling (1) gaf aan dat een mini competitie waarbij de opdracht aan een aantal busmaatschappijen wordt gegund ook mogelijk is. Zij kunnen dan vervolgens een offerte uitbrengen per rit.

Geen perceelindeling: 1

Ten slotte geeft één partij (1) aan dat zij géén perceelindeling prefereert.

2.3. Is het wel of niet aan te bevelen om ééndaagse en meerdaagse ritten bij één partij onder te brengen?

Wel: 7

Merendeel van de partijen (7) prefereert om wél ééndaagse en meerdaagse ritten bij één partij onder te brengen. Voor de continuïteit van de opdracht, de kwaliteit, en de duidelijkheid voor de scholen is het voor beide partijen wenselijk dat er maar één partij is en scholen niet van het kastje naar de muur gestuurd worden. Ook heb je dan nóg meer vervoerders nodig, meerdere administratieve lasten en minder beheersbaarheid van de contracten.

Niet: 11

De overige partijen (2) bevelen dit niet aan, omdat zij hiertoe geen reden zien. Meerdaagse ritten zijn doorgaans vele malen complexer dan een eendaagse reis. Hiervoor is voldoende ervaring en een hoge kwaliteit van dienstverlening vereist.

3. Op welke wijze kan het aanvraagproces zo efficiënt mogelijk ingericht worden (zodat beide partijen zo efficiënt mogelijk kunnen werken), waarbij uitgangspunt is dat Stichting Carmelcollege de definitieve opdracht verstrekt vanuit haar inkoopstelsel Proactis?

De antwoorden waren zeer verschillend op deze vraag. Enkele partijen (3) geven nog geen volledig antwoord, maar zijn wel bereid te kijken naar de mogelijkheden om het aanvraagproces zo efficiënt mogelijk in te richten, echter de wensen en eisen vanuit het inkoopstelsel Proactis zal door het Carmelcollege aangeleverd moeten worden. Facturen zouden eventueel aangesloten kunnen worden op Proactis. Ook TRIP wordt meermaals genoemd als branche specifiek pakket.

Sommige partijen (3) vermelden nadrukkelijk dat via een portaal gewerkt kan worden. Veel agendapakketssystemen die touringcarbedrijven gebruiken bieden mogelijkheden om via een portaal simpel ritten te bestellen. Het portaal kan gekoppeld worden aan het reserveringssysteem van de vervoerder. Dit scheelt veel tijd en administratieve lasten.

Een enkeling (1) ziet de reserveringen het liefst via email binnenkomen. Een andere partij (1) is van mening dat alleen meerdaagse ritten via de mail gedaan dienen te worden. Twee partijen (2) spreken specifiek over één formulier met informatie m.b.t. vertrektijden, vertreklocaties, aantal personen,

mogelijke tussenstops en die of de bus tussendoor beschikbaar dient te zijn. Om zo efficiënt mogelijk het aanvraagproces in te richten geeft één partij (1) nog aan om te werken met een jaarplanning en één contactpersoon per school.

4. Welke componenten zijn nodig om op een goede manier de prijs aan te kunnen bieden?

Enkele partijen (2) geven specifiek aan om de risico's van de afgelopen jaren gezamenlijk te dragen en niet bij de vervoerder neer te leggen. Hiermee wordt bijvoorbeeld een brandstof toeslag en een afnamegarantie bedoeld. De opdrachtgever dient een prijs te betalen die reëel is en dus marktconform. Het is van belang dat rekening wordt gehouden met de huidige economische situatie. Het is lastig om in deze tijd een tarief af te geven voor langere tijd, zonder rekening te houden met extreme kostenstijgingen. Bij dergelijke extreme stijgingen moet het mogelijk zijn om deze kosten in alle redelijkheid te kunnen doorberekenen.

Sommige partijen (4) hebben voldoende aan een rittenhistorie. Om een goede prijs te kunnen neerzetten en een level playing field te krijgen, is het van belang dat per perceel een duidelijke rittenhistorie gegeven wordt. Met daarin componenten als data, tijd, vertrek, bestemming, aantal personen, ritafstand, benodigde beschikbare uren en of het een meerdaagse rit is (duidelijkheid omtrent accommodatie en logies voor chauffeur).

Andere antwoorden die door enkelingen gegeven zijn:

- Eén partij geeft aan dat in de basis de volgende componenten worden gebruikt voor het opbouwen van de prijs, namelijk een minimaal tarief per inzet per type voertuig, een uurtarief en een kilometer prijs;
- Rekening houden met de seizoensinvloed voor tarieven of een vroegboekkorting. Deze korting maakt het mogelijk voor het Carmelcollege om geld te besparen. Daarnaast is het gezien de huidige markt gebruikelijk om toeslag te hanteren voor aanvragen binnen 4 weken voor aanvang;
- Vrije keuze voor het gebruik van voertuig. De vervoerde kiest zelf de meest geschikte bus, zij zijn immers expert op het gebied van vervoer. Daaraan toegevoegd de tip om geen tarievenblad o.b.v. zitplaatsen te hanteren, maar het aantal te vervoeren personen;
- Duidelijkheid omtrent meerdaagse ritten. Programma's per dag, vertrektijden, retourtijd;
- Meerdere en kleine staffels;
- Om meer partijen kans te geven om in te schrijven op delen van het vervoer, wordt aanbevolen om in elk geval het format van de prijsaanvraag dusdanig op te stellen dat ook kan worden ingeschreven op delen van het vervoer waarvoor geen specialistische voertuigen benodigd zijn;

5. Zijn de volgende eisen reëel? Zo nee, op welke wijze moet de eis volgens u aangepast worden?:

5.1. Inschrijver voert alle ritten voor Stichting Carmelcollege uit met bussen met een Euro 6 motor.

Het merendeel van de partijen (6) vindt dit een reële eis. De markt is ook hard op weg naar EURO 6. De eerste EURO 6 bussen stammen uit 2013. Daarentegen geven de overige partijen (3) aan het een niet reële eis te vinden. Voorstel om hier een percentage aan te hangen. Er zijn überhaupt al onvoldoende EURO 6 touringcars om aan de vraag te voldoen.

5.2. Boeken, uitvoeren en factureren van ritten:

5.2.1. Voor ritten die minimaal 2 maanden voor vertrek aangevraagd worden, geldt een resultaatverplichting op basis van de meest efficiënte combinatie van bussen. Dat wil zeggen dat gefactureerd moet worden op basis van de voor Stichting Carmelcollege goedkoopst mogelijke combinatie van bussen.

Dit is aardig verdeeld. Enkele partijen (4) geven aan dat de eis reëel is. Ervan uitgaande dat volgens de beste/ goedkoopst mogelijke combinatie gereden wordt. Andere partijen (4) geven aan dat de eis niet reëel is. Daarnaast is twee keer (2) aangegeven dat het in het hoogseizoen organisatorisch, zeker gezien het huidige personeelstekort, vrijwel onmogelijk is om 2 maand vooruit nog een chauffeur/ bus te vinden voor de ritten. Nagenoeg alle touringcarbedrijven zitten dan volgeboekt.

5.2.2. Voor ritten die tussen de 2 maanden en 1 week voor vertrek aangevraagd worden, geldt een resultaatverplichting op basis van de op dat moment beschikbare combinatie van bussen. Er wordt gefactureerd op basis van de beschikbare combinatie.

Wederom zijn de antwoorden verdeeld. Sommige partijen (4) geven aan het een reële eis te vinden, indien onderscheid wordt gemaakt tussen eendaagse en meerdaagse ritten. Daar graag max. 3 weken van te voren. Waar de rest van de partijen (5) aangeeft het geen reële eis te vinden. Het risico kan niet volledig bij opdrachtnemer neer worden gelegd. Wel moet een “controleerbare” inspanning worden geleverd.

5.2.3. Voor ritten die binnen 1 week voor vertrek worden aangevraagd, geldt een inspanningsverplichting op basis van de op dat moment beschikbare combinatie van bussen.

Merendeels van de partijen (7) geeft aan de eis reëel te vinden. Enkele partijen (2) geven aan van niet, met de reden dat meerdaagse ritten complexer zijn en dus onderscheid gewenst is. Tenslotte geeft merendeels (7) van de partijen ook aan dat onderscheid gewenst is i.v.m. de meerdaagse ritten.

6. Welke prijscomponenten zijn er nodig om op een goede manier de prijs aan te kunnen bieden?

Zie antwoord op vraag vier.

7. Welke adviezen heeft u voor de aanbesteding van Stichting Carmelcollege?

De adviezen lopen uiteen. Deze staan hieronder verwerkt in de opsomming.

- Samenwerking met regionale vervoerders (3): Denk aan flexibiliteit doordat vervoerders dichtbij de locaties zitten en dus minder kans op file's bij het aan en afrijden. Ook hebben de vervoerders meer binding met de scholen zelf. Waardeer lokaal burgerschap.
- Tijdige aanvragen (1): Van belang is dat de opdrachtgever zich ervan bewust is dat tijd een belangrijk component is bij ritaanvragen. Hoe eerder de opdrachtgever ritaanvragen doorstuurt naar de opdrachtnemer, hoe makkelijker en beter de aanvragen behandeld kunnen worden.
- Mooie praatjes (2): Zorg dat Stichting Carmelcollege door de mooie praatjes op het gebied van duurzaamheid heen prikt. Op dit moment wordt vaak HVO 100 aangeboden terwijl dit in de praktijk niet haalbaar is en met aangekochte certificaten wordt gewerkt.
- Open vragen (3): Voldoende ruimte om als vervoerder zichzelf te presenteren. Hier zal onderscheid gemaakt kunnen worden in prijs (40%), duurzaamheid (15%), lokaal burgerschap (15%), plan - aanvragen in behandeling nemen en de uitvoering (15%), klachtenafhandeling (7,5%) en motivatie om dit te rijden (7,5%). Een partij (1) gaf aan om een dialoog of presentatiemogelijkheid toe te passen in de aanbesteding. Daarnaast nog enkele adviezen over invulling van de gunningscriteria, namelijk:
 - Werking van aanvraagproces;

- Implementatieplan, als borging dat startdatum wordt gehaald;
- Customer journey van een rit;
- Hoe om te gaan met risico's en veiligheid;
- Casus uitvragen;
- Kwaliteit (2): Aan te raden om voornamelijk te richten op kwaliteit in plaats van prijs om zo de partij te vinden die het best aansluit bij de aanvraag. Bijvoorbeeld op het soort bedrijf en de historie van deze organisatie.
- Gelijkheidsbeginsel (BVN) (1): Let bij de aanbesteding op het gelijkheidsbeginsel en stel geen eisen waar veel kleinere en/of gemiddelde vervoerders niet aan kunnen voldoen. Om toch kwalitatief gelijkwaardige partijen te laten inschrijven, zou u ervoor kunnen kiezen om het lidmaatschap BVN als ondergrens te stellen.
- Nota van Inlichtingen (1): Het toepassen van een tweede Nota van Inlichtingen, aangezien met regelmaat nog diverse vragen worden gesteld, waar een vervolgvraag noodzakelijk is.
- Referenties (1): Veel vervoerders rijden langere tijd voor vele scholen(gemeenschappen), echter zijn hier geen contracten voor. Mocht als referentie een contract worden opgevraagd, dan zal slechts aangetoond kunnen worden hoeveel omzet behaald is bij diverse scholen(gemeenschap) om zo te kunnen doen aan een eventuele referentie eis.