

Bijlage 8 - Verslag Marktconsultatie Touringcarvervoer

Algemeen

Zijn er recente ontwikkelingen in uw branche die van belang kunnen zijn voor deze aanbesteding? (b.v. innovaties, nieuwe marktpartijen, etc.). Zo ja, welke ontwikkelingen zijn dit?	Elektrificatie van het wagenpark. Aanschaf van elektrische voertuigen zijn duurder in aanschaf, heeft mogelijk invloed op mogelijke tarieven. Actieradius van elektrische voertuigen niet altijd optimaal. Aantal zitplaatsen en grootte van de mogelijke elektrische bussen is een aandachtspunt. De huidige dieselprijs heeft een grote invloed op de rendabiliteit van de dienstverlening.
Hoe zou u de markt waarin u werkzaam bent beschrijven? Graag toelichten.	Een markt die stevig onderhevig is aan concurrentie waarbij vooral op regionaal gebied concurrentie te verwachten is.
Hoe kijkt u aan tegen de keuze tussen een openbare en een niet-openbare aanbestedingsprocedure voor deze opdracht?	Beide procedures hebben voor- en nadelen. In het geval van een niet-openbare procedure is het beter mogelijk om vooraf al te selecteren op basis van kwaliteit en zekerheid zonder dat te veel partijen zonder grote slagingskans een investering moeten doen.
Verwacht u dat een openbare procedure zal leiden tot een zodanig aantal inschrijvingen dat een niet-openbare aanbestedingsprocedure met selectiefase meer passend zou zijn?	Nee, maar om te voorkomen dat dit gebeurt en te veel partijen tijd en middelen steken in een inschrijving kan een niet-openbare procedure passender zijn om een selectiefase in te bouwen.

Normeringen en certificeringen

Welke normeringen en certificeringen zijn van belang voor uw branche en welke zijn er in uw bezit? Graag bij iedere normering en certificering uitleggen waarom deze van belang zijn.	ISO 9001: algemeen kwaliteitsprocedures ISO 14001: Milieumanagementsysteem ISO 27001: Informatiebeveiliging / omgang met AVG gegevens BVN kwaliteitsnorm, branche gerelateerd. Mogelijk PSO ladder toepassen voor SROI aan te tonen.
Zijn er op dit moment wettelijk verplichte normeringen/certificeringen van toepassing op touringcarvervoer? Zo ja, welke zijn dat?	Als lid van de branchevereniging (KNV-BVN) dien je minimaal ISO9001 te hebben. Chaufeurs dienen conform Code95 te zijn opgeleid en een medische keuring hebben gehad.
Welke wijzigingen/aanvullingen verwacht u op dit gebied binnen nu en 4-6 jaar voor de touringcar branche?	Geen grote veranderingen. Mogelijk dat de ISO14001 belangrijker zal worden in de markt en bij aanbestedingen gebruikelijker zal worden.

KPI's

Wat zijn volgens u relevante KPI's (inclusief norm) voor touringcarvervoer waarop Summa de kwaliteit van de geleverde prestaties kan meten en sturen? Benoem er minimaal 2.	Klanttevredenheid (bij meerdere gebruikers, passagier, besteller, begeleider). Kwaliteit (o.a. stiptheid, bestelproces, uitvoering). Daadwerkelijk leveren van voertuigen en chauffeurs op de gewenste momenten. Het daadwerkelijk uitvoeren van de gevraagde dienst.
---	---

Doelgroepen Summa

Zijn er volgens u verschillen in groepsvervoerdiensten tussen de doelgroepen MBO en het Voortgezet Onderwijs?	Voor de uitvoering van de dienst zijn er geen verschillen. Het gaat in de algemeenheid om de doelgroep van 12 tot 19 jaar oude studenten.
Zo ja, welke verschillen en hoe kan Summa daar rekening mee houden bij het opstellen van de aanbestedingsstukken?	Mogelijk opnemen in de stukken hoe inschrijver omgaat met de verschillende doelgroepen. Verschil is echter beperkt.
Hoe speelt u hier in de uitvoering van het groepsvervoer op in?	Juiste omgang met de doelgroep is van groot belang. Mogelijke vraag die opgenomen kan worden is hoe inschrijver omgaat met het juist benaderen van de doelgroep d.m.v. planning en trainingen.

Prijzenblad

Welke manier van uitvragen van de prijs adviseert u en waarom?	Een onderscheid aanbrengen tussen dagritten (waarbij de bus aanwezig blijft), haal/breng-ritten en meerdaagse ritten. Daarnaast een onderscheid maken tussen verschillende kostenelementen die samen de totaalprijs opmaken van de dienstverlening.
Welke prijscomponenten maken daarbij onderdeel uit van de uiteindelijke opdracht? (U kunt als aanvulling op het antwoord ook een voorbeeld prijzenblad meesturen).	Elementen die opgenomen kunnen worden zijn onder andere de volgende elementen; - Starttarief (uitgesplitst per bustype) - Uurtarief voor chauffeur (mogelijk onderscheid tussen beladen en onbeladen uren) - Wachttarief voor chauffeur (uitgesplitst naar bustype) - Kilometer tarief (uitgesplitst per bustype) Daarnaast belangrijk om rekening te houden met; - mogelijkheid voor extra kosten bij meerdaagse ritten, denk hierbij aan overnachtingen/verzorgingskosten. - Eventueel het inzetten van een 2^e chauffeur bij lange ritten. - Duidelijke definitie omtrent dagritten en haal/brengritten.

Welke mogelijkheden ziet u om binnen deze opdracht kostenbesparing te realiseren? Wij ontvangen daarbij graag inzicht in factoren die prijsbepalend zijn zoals: - Reisperiodes (bijvoorbeeld hoog- en laagseizoen); - Verschillen tussen maanden of schoolvakanties; - Het effect van vroegtijdig boeken; - Optimale groepsgroottes of ritcombinaties; - Andere organisatorische of logistieke optimalisaties.	Kortingspercentages uitvragen per maand is een mogelijkheid. Als het dan voor Summa mogelijk is om gebruik te maken van het reizen in goedkopere periodes, kan hier een kostenbesparing gerealiseerd worden. Hoe eerder ritten gepland kunnen worden, hoe beter dit voor de uiteindelijke prijs is. Het combineren van meerdere groepen naar eenzelfde bestemming op dezelfde dag, kan ervoor zorgen dat groepen gecombineerd kunnen reizen en daarmee een kostenbesparing ontstaat.
Zijn er naast bovenstaande punten nog andere aandachtspunten of aanbevelingen die volgens u kunnen bijdragen aan een kostenefficiënte uitvoering van deze opdracht?	Toepassen van de NEA-index zodat partijen geen hogere risico opslagen toegepast worden. Daarnaast geen extreme eisen stellen die mogelijk prijsverhogend werken.
Heeft u "best practice" voorbeelden naar aanleiding van ervaringen bij andere tenders? Zo ja, kunt u aangeven waarom dit voor u een "best practice" voorbeeld is?	Eerdere aanbestedingen van Summa in samenwerking met andere partijen waren best practices. Met name vanwege de goede balans tussen de prijs en kwaliteit in de uitvraag, daarnaast gaf het prijzenblad een goede mogelijkheid tot het bieden van een reële prijsstelling.

Gunningscriterium

Welke verhouding in prijs en kwaliteit is volgens u voor deze aanbesteding het meest passend en waarom?	Een prijs/kwaliteitsverhouding waarbij de prijs voor minder dan 50% meetelt geeft altijd de nadruk op het leveren van kwaliteit. Een mogelijke verhouding is daarbij 30/70. De verwachting is dat prijzen van de verschillende aanbieders niet veel van elkaar afwijken. Op kwaliteit is juist veel onderscheid mogelijk, dit verdient daardoor hoger gescoord te worden.
Op welke kwaliteitsonderdelen kunnen inschrijvers volgens u het verschil maken en hun onderscheidend vermogen tonen? Graag toelichten.	Mogelijke kwaliteitsonderdelen kunnen de volgende aspecten bevatten; - Duurzaamheid - Calamiteitenplan - Aantoonbare kwaliteitsdoelstellingen - Kwaliteit voertuigen - Kwaliteit personeel - Lokale aanwezigheid - Variatie in wagenpark

Overig

Welke eisen of wensen worden als onredelijk ervaren?	Onder andere de volgende aspecten worden gezien als onredelijk of onwenselijk; - Annuleringen zonder kostenvergoeding. - Geen goede indexering van de tarieven. - Een tariefsystematiek die grotere risico's voor de vervoerder brengen. - Een all-in tarief, waarin ook kosten voor parkeren, tol, verblijf en filevertraging zijn opgenomen.
Wat zou voor u een reden kunnen zijn (eis, methode) om géén inschrijving uit te brengen?	Wanneer er in verhouding te hoge risico's bij de vervoerder worden geplaatst, die mogelijk de continuïteit in gevaar brengen. Het stellen van te hoge duurzaamheidseisen.
Welke aandachtspunten en of tips kunt u Summa nog meegeven?	Let goed op het uitvragen van goede weging van de tarieven waardoor een eventuele tactische inschrijving niet mogelijk is. Het aanleveren van goede historische ritinformatie met onder andere het aantal bussen, passagiersaantallen, type ritten en bestemmingen.
Wat is volgens u een goede contracttermijn met eventuele verlengopties en waarom vindt u dat?	Minimaal 4 jaar. Dit kan met 2 vaste jaren en 2x 1 optie jaren. Of een start met 4 vaste jaren en twee optie jaren. Indien eventuele eisen gesteld worden die hogere investeringen vragen, is een langere looptijd benodigd.
Heeft u een platform beschikbaar waarop offertes aangevraagd kunnen worden en reserveringen te plaatsen? Kunt u aangeven hoe dit proces verloopt, ook als er geen platform beschikbaar is?	Afhankelijk van de keus van de Opdrachtgever zijn er verschillende mogelijkheden. Dit kan via een platform zijn, maar via mail/telefoon aanvragen doen is ook een optie. Via de mail/telefoon geeft vaak een betere mogelijkheid om binnen een kortere tijd een reactie of offerte aan te bieden.
Hoe gaat u om met periodes van piekbelasting (denk hierbij aan examenperiodes) en hoe kan in de aanbesteding hierop ingespeeld worden?	Mogelijk is dit goed onderwerp voor een van de gunningscriteria om uit te vragen hoe inschrijvers hier mee omgaan. Er zijn verschillende manieren hoe bedrijven hier mee omgaan.
Hoe kijkt u aan tegen een mogelijke perceelindeling op basis van de verschillende onderdelen van touringcarvervoer (dagtrips, meerdaagse reizen en pendelvervoer)?	Geen toevoegde waarde om dit op te splitsen in meerdere percelen.

Duurzaamheid

Welke mogelijkheden ziet u om invulling te geven aan de duurzaamheidsdoelen van de opdrachtgever met specifieke aandacht voor SDG 4, 10, 13 en 15 (Dit zijn de Sustainable Development Goals - SDG Nederland)?	Dit zijn mogelijke punten waarin op de inschrijving ingegaan zal worden.
Zijn er specifieke duurzaamheidsdoelstellingen waaraan gecommitteerd is in uw branche?	Hier zijn vanuit de overheid verschillende doelstellingen voor opgesteld waaronder onder andere; - CO2 prestatieladder - RBSW regeling - Afsprakenkader emissieloos touringcarvervoer
Hoe gaat u om met emissie vrije zones?	Hier wordt het in te zetten materiaal op aangepast.
Welke mogelijkheden heeft u om de CO ² uitstoot te reduceren?	Dit zijn mogelijke punten waarin op de inschrijving ingegaan zal worden.