



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Concurrentie is cruciaal

Buiren, K. van

Citation

Buiren, K. van. (2014). Concurrentie is cruciaal. *Bestuurskundige Berichten*, 29(1), 10-12.
Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3212353>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3212353>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Concurrentie is cruciaal

Met de nieuwe track EBM ligt de focus binnen Bestuurskunde aan de Universiteit Leiden steeds meer op economische aspecten van het openbaar bestuur. Begrippen die in de private sector alledaags zijn worden steeds meer in de publieke sector geïmplementeerd. Zo ook bij het openbaar vervoer. Is dit beter of niet? In dit artikel een analyse.

Door Koert van Buiren

De concurrentie die is ontstaan door aanbesteden van openbaar vervoer in Nederland heeft z'n vruchten afgeworpen. Onderzoek door de econoom Van Buiren en collega's laat zien dat de kwaliteit zoals reizigers die ervaren hoger is bij aanbestede concessies dan bij niet-aanbestede concessies. En herhaling van aanbesteding werkt ook positief uit op de kwaliteit. Maar er is ook een schaduwzijde. Wanneer er maar één partij meedoet aan de aanbestedingsprocedure, dan is de kwaliteit van het openbaar lager dan wanneer er meerdere bidders zijn. En dat blijkt nogal vaak voor te komen. Er valt daarom volgens Van Buiren nog veel winst te behalen door meer aandacht te besteden aan condities in aanbestedingsprocedures die de concurrentie intensiever maken.

Iedere aanbesteding een aparte markt

Iedere aanbestedingsprocedure is op zichzelf een markt waarop openbaarvervoersbedrijven concurreren om het exclusief recht (concessie) op exploitatie van het openbaar vervoer in een bepaalde regio en voor een bepaalde duur. Dit roept de vraag op of de NMa in haar besluit over de fusie tussen Connexion en Veolia met een 'nationale markt voor betwistbaar (aanbesteed) openbaar vervoer' – dat

wil zeggen alle aanbestede openbaar vervoerconcessies in heel Nederland en alle in Nederland actieve openbaar vervoerbedrijven - niet een te ruime definitie heeft gehanteerd. En vervolgens, of daardoor niet ten onrechte de fusie is toegestaan. In datzelfde fusiebesluit van de NMa geven openbaarvervoersbedrijven aan dat zij tijdens aanbestedingsprocedures concurrentieanalyses uitvoeren waarmee geprobeerd wordt de concurrentie in te schatten. Zo wordt onderzocht of potentiële concurrenten recentelijk (grote) concessies hebben gewonnen en mogelijk tegen capaciteitsbeperkingen aanlopen; of concurrenten juist capaciteitoverschot hebben; soms wordt zelfs een concrete inschatting gemaakt van het mogelijke bod van een bepaalde concurrent.

Er is openbaarvervoersbedrijven veel aan gelegen te weten of er in een aanbestedingsprocedure concurrenten zijn of niet. Zonder concurrentie is er voor die ene aanbieder namelijk 100 procent kans op de concessie, mits aan de vereisten en voorwaarden is voldaan. Die ene aanbieder wordt echter niet geprikkeld een scherpe prijs-/kwaliteitsverhouding te bieden: zolang het bod voldoet aan de voorwaarden en vereisten moet de aanbestedende de dienst in kwestie gunnen. Uit onderzoek Van Buiren et al. (2012) blijkt dat dit vermoeden opgeld doet. Concessies waarbij er in de aanbestedingsprocedure er meerdere bidders waren, kennen een hogere kwaliteit dan concessies waarbij in de aanbestedingsprocedure maar één bidder was. Voor veel concessies geldt dat er exploitatiebijdrage vanuit de betreffende overheid wordt vertrekt om de exploitatie van de concessie rendabel te maken. In aanbestedingsprocedures bieden bedrijven regelmatig onder meer op de hoogte van deze exploitatiebijdrage (hoe lager de gevraagde bijdrage, hoe hoger de puntentoekenning).



De HTM in regio Haaglanden heeft niet te maken met concurrentie aangezien er maar sprake is van één bidder

Vervoerder	Aantal concessies	% van totaal
Connexion	27	31,4%
Arriva	17	19,8%
Veolia	10	11,6%
Syntus	9	10,5%
NS	5	5,8%
Qbuzz	4	4,7%
RET	4	4,7%
HTM	3	3,5%
GVB	3	3,5%
Novio	2	2,3%
GVU	1	1,2%
Hermes	1	1,2%
Totaal	86	100%

Tabel 1: Marktaandeel op basis van aantal concessies op de nationale markt voor openbaar vervoer

Concentratie

Uitgaande van de marktdefinitie van de NMa (nationale markt) bestaat de markt voor openbaar vervoer uit 12 aanbieders (na de fusie tussen Connexion en Veolia nog 11, zie tabel 1), en zijn de gezamenlijke marktaandelen van de grootste, de grootste twee en de grootste drie aanbieders (de concentratieratio's c1, c2 en c3) op basis van aantal concessies respectievelijk 31%, 51% en 63%. De Herfindahl-Hirschman Index (HHI) op basis van het

Aantal biedende vervoerders	Aantal concessies	% van totaal
1	29	33,7%
2	19	22,1%
3	27	31,4%
4	9	10,5%
5	2	2,3%
Totaal	86	100%

Tabel 2: Aantal bidders bij aanbestedingen van openbaar vervoersconcessies

aantal concessies was 1733 vóór de fusie tussen Connexion en Veolia en 2462 na de fusie. De HHI is gelijk aan de som van de gekwadeerde marktaandelen van alle aanbieders op de markt. Het voordeel van de HHI ten opzichte van bijvoorbeeld een C3-ratio is dat de HHI tevens rekening houdt met de onderlinge verhoudingen tussen aanbieders. Met andere woorden, de concentratie was door deze fusie sterk toegenomen en zelfs zo ver dat het door de fusie is uitgestegen boven de grenswaarden die de Europese Commissie bij fusiecontrole hanteert. Hierbij ga ik nog steeds uit van de nationale markt voor openbaar vervoer als de re-

levante markt. Hierin zijn overigens ook de tot voor kort niet-aanbestede concessies meegenomen (Amsterdam, Rotterdam en Den Haag). In de marktdefinitie van de NMa (nationale markt voor betwistbaar openbaar vervoer) zouden deze maatstaven voor concentratie dus nog hoger uitvallen. Wanneer iedere aanbestedingsprocedure op zichzelf als relevante markt wordt genomen dan ontstaat het volgende beeld: gemiddeld zijn er twee bidders in een aanbestedingsprocedure; bij één derde van de aanbestedingsprocedures is er slechts één bidder; bij meer dan de helft slechts één of twee bidders en bij een kleine 90 procent zijn drie of minder bidders (zie tabel 2). Kortom, er is sprake zeer hoge concentratie wanneer iedere aanbestedingsprocedure als aparte markt wordt beschouwd. Wanneer deelnemers in aanbestedingsprocedure informatie hebben over hun positie – en kennelijk zoekt men daarnaar – dan is er regelmatig sprake van gebrek aan concurrentie. Dit verklaart mogelijk de lagere kwaliteit bij concessies waarbij in de aanbestedingsprocedure maar één bidder was.

De NMa heeft in haar besluit over de fusie tussen Connexion en Veolia een twaalfstal concessies onderzocht. De informatie over deze concessies kan gebruikt worden om de concentratie te bepalen wanneer iedere aanbestedingsprocedure als relevante markt worden genomen (zie tabel 3). In dat geval – en uitgaande van gelijke kansen op gunning van de concessie – is de gemiddelde HHI in deze 12 markten 5764 en is in driekwart van de markten de c3 ratio 100% (al dan niet gelijk aan de c2 of de c1 ratio). Wanneer iedere aanbestedingsprocedure op zichzelf als relevante markt wordt beschouwd, dan is er spraken van zeer hoge concentratie indices waarvan de waarden flink uitstijgen boven de grenswaarden die de Europese Commissie hanteert bij fusiecontrole.

Concentratie belemmert concurrentie

De hoge concentratie in de markt voor openbaar vervoer belemmert wel degelijk de concurrentie: bij de aanbestedingsprocedures waar maar één bidder was, was deze bidder tevens de zittende vervoerder. Mogelijk heeft een informatievoorsprong voor de zittende vervoerder de concurrentie uitgeschakeld. Tegelijkertijd weten we dat de kwaliteit

van het openbaar vervoer bij deze concessies lager is, dan de kwaliteit wanneer er in de aanbestedingsprocedure wel meerdere bidders waren. En, als er meer bidders zijn is de kans ook groot dat de concessie wisselt van vervoersbedrijf.

Bron

www.mejudice.nl

Conclusie

Openbaarvervoersbedrijven zoeken tijdens aanbestedingsprocedures naar informatie over de concurrentie. Wanneer zo'n bedrijf weet, of sterke aanwijzingen heeft, dat zij de enige bidder zal zijn, heeft dat nadelige gevolgen voor de uitkomst van de aanbestedingsprocedure. Bij concessies waar maar één partij in de aanbestedingsprocedure heeft geboden is de kwaliteit van het openbaar dat onder die concessie valt lager dan wanneer er meerdere bidders waren. Tegelijkertijd is het steeds de zittende vervoerder die als enige bidder in de aanbestedingsprocedure optreedt, mogelijk vanwege informatievoorsprong. Met het relatief grote aantal met een maar zeer beperkt aantal bidders (vaak zelfs maar één), lijkt er nog veel winst te behalen als aanbestedende diensten meer aandacht hebben voor condities in aanbestedingsprocedures die de concurrentie intensiever maken.

Concessiegebied	Gewisseld van vervoerder	Bidders	Marktaandelen
Gooi-en Vechtstreek	Nee	Connexxion	100%
Zaanstreek	Nee	Connexxion	100%
Stad- en streekvervoer	Nee	Connexxion	100%
Stadsregio Arnhem	Nee	Connexxion	100%
Regio Utrecht (BRU)	Ja	Connexxion, Qbuzz	50%
Voorne-Putten en	Nee	Connexxion, Arriva	50%
Haaglanden	Ja	Connexxion, Veolia	50%
Midden-Overijssel	Ja	Arriva, Connexxion,	33%
Groningen-Drenthe	Ja	Arriva, Connexxion,	33%
Vechtdallijnen	Ja	Arriva, Pollarisrail,	25%
Veluwe	Ja	Arriva, Connexxion,	25%
Achterhoek/Rivierenland	Ja	Arriva, Connexxion,	25%

NMa (2011)

Tabel 2: Marktaandelen per openbaarvervoersconcessie

Honours College Faculteit Sociale Wetenschappen

Sinds een aantal jaren is het mogelijk voor studenten aan de Universiteit Leiden om naast de gewone studie wat extra's te doen. Voor bestuurskundestudenten vindt dit plaats in Leiden op de Faculteit Sociale Wetenschappen. Ondanks dat veel studenten aan het Honours College programma meedoen is er niet veel bekend over bij de meeste studenten. Zijn het bollebozen die niet anders doen dan in de boeken zitten? Of ligt het allemaal veel genuanceerder? Alles wat je ooit al hebt willen weten over de Honours College lees je hier.

Door Louisa Rutten

Het Honours College FSW biedt studenten die meer uitdaging zoeken in het reguliere programma de mogelijkheid tot verdieping en verbreding. Maar wat houdt dat precies in? Het Honours College geeft studenten vooral de mogelijkheid om hun studie leerzamer, breder, maar ook zeker leuker te maken. Als honoursstudent krijg je toegang tot een gevarieerd aanbod aan cursussen en werk je samen met studenten van andere studies. Hierdoor krijg je de kans onderwerpen vanuit verschillende invalshoeken te bekijken. Dit levert dan ook vaak interessante discussies op. Daarnaast is het leuk om studenten van andere studies beter te leren kennen. Hier krijg je uitgebreid de kans voor tijdens de gezamenlijke maaltijden en excursies.

Binnen het Honours College Leiden kunnen studenten verschillende trajecten volgen. Het honourstraject van het FSW heeft het thema 'wetenschap en de samenleving'. Sprekers benadrukken dan ook vaak de bijdrage van hun onderzoek aan de samenleving. Het leuke is dat de onderwerpen actueel zijn en erg uiteen lopen: van autisme tot geluk en van DNA-onderzoek tot terrorisme. Zo doe je met Honours College ervaringen op die in je eigen studie niet voor de hand liggen. Als student Culturele Antropologie krijg je bijvoorbeeld niet vaak college van een professor vliegtuigbouwkunde. En bij de meeste studies zal er niet snel worden gemediteerd in een college.

Naast het vaste, gezamenlijke programma van een traject kunnen honoursstudenten Honours Classes kiezen. Dit zijn keuzevakken die door de verschillende honourstrajecten worden aangeboden. 'Ik vind het leuk dat je kunt shoppen buiten de faculteit,' zegt derdejaarsstudent Psychologie Charlotte van Tiggelen hierover, 'Door de Honours Classes heb je de mogelijkheid om je te verdiepen in andere

vakgebieden. Dus als je naast je studie Psychologie ook nog interesse hebt in Biologie, kun je daar mooi een Honours Class van meepakken! Wanneer kun je als student nu zelf vormgeven aan je onderwijs?'

Kort gezegd is een honoursstudent een student die meer uit zijn of haar studie wil halen. Niet alleen omdat hij of zij er later goed voor wil staan op de arbeidsmarkt, maar omdat hij graag zijn horizon wil verbreden. Het programma is een uitstekend middel om je eigen studie te verrijken.

'Ik ben echt blij dat ik Honours College ben gaan doen,' zegt tweedejaars Culturele Antropologie en Ontwikkelingssociologie Louisa Rutten, 'Het programma biedt wat meer uitdaging dan mijn eigen studie. Bovendien werk je elke keer weer samen met nieuwe mensen; je leert de faculteit een stuk beter kennen.' Honours College FSW is een aanrader voor elke student die meer kan en wil naast het reguliere programma!