

Welke risico's waren aanleiding het fluisterbussen project niet door te zetten
Technische onzekerheden, een kleine speler, de markt aarzelt en Connexxion adviseert negatief..

In het najaar van 2005 wordt aan GS en PS een ambitieus projectplan voorgelegd. Met een provinciale investering van bijna 2 miljoen euro kan binnen een jaar voor een doorbraak gezorgd worden door vijf bussen in de stadsdienst van Amersfoort in te zetten die veel stiller, veel schoner en ook nog eens zuiniger zijn.

Nu, een klein jaar later, is het project stop gezet. Vragen die voorliggen zijn:

- Was stopzetten echt noodzakelijk?
- Zo ja, had dit dan vooraf niet voorzien kunnen worden?
- Hoe had het project wel kunnen slagen?

Aan de start zijn een aantal succesfactoren/randvoorwaarden als argumenten aangevoerd om positief te adviseren:

- Draagvlak bij de vervoerder Connexxion,
- Kennis van en vertrouwen in het concept uit eerdere proeven met het prototype,
- Connexxion is een grote vervoerder daardoor is er ruimte om met bestaand materieel te schuiven,
- Leverancier (e-traction) heeft alle belang om project te doen slagen, Connexxion kon dit aan de start van het project beoordelen was onze inschatting en oordeelde dat het project op basis van het E-traction concept haalbaar was,
- De in het projectplan gesignaleerd risico's kunnen ondervangen worden door een scherp afgebakende verdeling te maken van taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden, onder de regie van een op alle terreinen deskundige projectleider. En vervolgens de financiële overeenkomsten tussen projectpartners een afspiegeling van te laten zijn van deze verdeling van zeggenschap en verantwoording. (Een terzake deskundige projectleider is aangesteld),
- Het prototype presteerde in de praktijkproef in Apeldoorn naar volle tevredenheid.

Bij de opzet van dit project is gekozen de innovatie in een lopende concessie toe te passen. De vervoerder is bekend, groot genoeg om te faciliteren en heeft vertrouwen in het concept. Dit heeft als voordeel dat voortvarend te werk gegaan kan worden en dat zodra techniek, model van de bus, en organisatie van het project duidelijk zijn, er besteld, gebouwd en geleverd kan worden. Het einde van de concessie hoeft niet te worden afgewacht en er hoeft geen aanbesteding aan verschillende vervoerders gedaan te worden om de innovatie te ondersteunen.

Dit betekent wel dat draagvlak bij deze ene grote vervoerder een harde randvoorwaarde is!

De vraag *'Was stopzetten noodzakelijk'* moet met **ja** beantwoord worden: Begin 2006 bleek er bij Connexxion geen draagvlak meer te bestaan voor het project op basis van het concept van E-traction.

Drie ontwikkelingen kort na de start van het project zijn bepalend geweest voor de veranderde houding van Connexxion:

- Een van de belangrijke huisleveranciers van Connexxion is VDL/Berkhof (tevens bouwer van het prototype van de Fluisterbus). E-traction kwam er in de onderhandeling over de bouw van de bus niet uit met VDL en heeft een andere busbouwer gezocht.
- Het prototype van de Fluisterbus (ingezet in de praktijkproef in Apeldoorn) blijkt geen volledige goedkeuring van de Rijksdienst voor het Wegverkeer te krijgen waardoor niet met volledige belading aan passagiers gereden mag worden. De techniek functioneert, en bewijst zich, maar kan niet onder volle belasting beproefd worden.
- Bij Connexxion wordt een reorganisatie doorgevoerd. De implicaties daarvan zijn een interne aangelegenheid en daarom niet helemaal scherp. Wel is duidelijk dat tijdens een stuurgroep vergadering op 8 december 2005 Connexxion het volle vertrouwen in het project uitsprak. (Daar werd expliciet naar gevraagd omdat scherp gestuurd werd op behoud van draagvlak bij Connexxion). In januari 2006 is een ander aanspreekpunt voor het project naar voren geschoven en spreekt Connexxion zijn twijfels uit.

In de maanden na het gesprek tussen dhr Binnekamp en Connexxion begin 2006, zijn andere al in de markt bestaande (en in Amerika rijdende) concepten onderzocht op leveringsvoorwaarden en milieuprestaties mede op advies van Connexxion. Deze tijd was nodig om te weten te komen dat deze, minder innovatieve concepten, onvoldoende garanties bieden voor substantieel betere milieuprestaties om een grote investering te rechtvaardigen.

Had dit vooraf voorzien kunnen worden?

Bovenstaande ontwikkelingen waren niet te voorzien.

De uitwerking onder regie van een deskundige projectleider (geleverd door Inno-v advies) maakte dat in korte tijd de puntjes op de i gezet moesten worden in afspraken en overeenkomsten onderling en met toeleveranciers. Daarmee is wel versneld inzicht verkregen in bovenstaande en andere ontwikkelingen zoals:

- het onvermogen van E-traction er met VDL uit te komen,
- de onmogelijkheid het prototype in vollast te testen,
- aarzeling van Connexxion om het aanvankelijk toegezegde schuiven met materieel - om ruimte voor de nieuwe Fluisterbus te maken - vast te laten leggen,
- minder flexibiliteit in de betrouwbaarheids eisen (met boete clausules) die Amersfoort stelt aan de dienstregeling (omdat de bussen in de gehele stad worden ingezet in plaats van alleen op de Vathorst lijn).
- E-traction is een klein bedrijfje. Zonder het enthousiasme van gerenommeerde de busbouwers in eigen land, zoals VDL, ligt opschaling lastig (in het geval van een probleemloos project), evenals het opvangen calamiteiten lastig ligt als zich onvoorziene technische problemen voordoen.

Een combinatie van deze zaken hebben vermoedelijk Connexxion doen besluiten een andere koers voor te stellen. Toen de harde randvoorwaarde ‘draagvlak bij Connexxion’ wegviel, was er nog maar één optie: de verkenning van de door Connexxion voorgestelde conservatievere optie. Deze verkenning had als resultaat dat de noodzakelijke investering voor deze optie niet in verhouding staat tot het *onzekere* milieurendement (5 tot 15% besparing bij deze optie, in plaats van de 30 tot 60 % waarop bij het aanvankelijke E-traction concept zicht was).

Terugkijkend kan gesteld worden dat: ‘onder de druk van een veeleisende en deskundige projectleiding een aantal verborgen faalfactoren versneld hun uitwerking hebben gehad.’ Met het zich terugtrekken van Connexxion uit het project met E-traction als resultaat.

Hoe had het project wel kunnen slagen?

De technische specificaties van het E-traction concept staan nog steeds overeind, inclusief het zicht dat daarmee is op veel betere milieuprestaties. De daarvoor benodigde vernieuwingen zijn inherent aan een echte innovatie: de bussen hebben een totaal andere achteras en wielophanging nodig. Hierdoor is de markt (gerenommeerde busbouwers) terughoudend.

Alleen als vervoerders echt uitgedaagd kunnen worden om deze innovatie aan te gaan, en daartoe tijdelijk ruimte krijgen om minder betrouwbaar de dienstregeling te volgen, biedt dit een kans.

De vervoerder zal dan een van de gerenommeerde busbouwers over de streep moeten trekken om een concurrerende aanbieding voor de implementatie te kunnen doen.

Met aanbesteden volgens een innovatie concessie!

Op dit moment wordt er door het rijk gewerkt aan een mogelijkheid om ten behoeve van innovaties een klein deel van een openbaar vervoer concessie separaat aan te besteden als een *zogenaamde ‘innovatie concessie’*. Deze optie is nu nog niet helemaal uitgewerkt, maar zou in de toekomst goede kansen kunnen bieden.