



Bruno Bruins verlaat het openbaar vervoer. De Connexion-directeur gaat uitkeringsreus UWV leiden.
“Ik had graag nog een aanbesteding in een grote stad gewonnen.”

Bruno Bruins, directeur van Connexxion

‘We verliezen de lange termijn uit het oog’

AUTEUR ANDRÉ DE VOS FOTO'S HILBERT KRANE

Het terras van het Kurhaus in Scheveningen is bekend terrein voor Hagenaar Bruno Bruins. Hij woont bijna om de hoek en spreekt er graag af. We zitten naast de sterren in het plaveisel die herinneren aan optredens van Rolling Stones, Golden Earring en Bon Jovi. Uitzicht op het strand en krijsende meeuwen. “Hier zat ik in 2006 met Peter Kortenhorst, die me toen naar Connexxion wilde halen.”

Dat liep anders. Bruins, die er net zes jaar als VVD-wethouder in Den Haag op had zitten, moest toenmalig Connexxion-bestuursvoorzitter Kortenhorst teleurstellen. Hij werd staatssecretaris onderwijs, cultuur en wetenschap in het derde kabinet Balkenende. Een avontuur dat een half jaar duurde. Twee jaar later ging Bruins alsnog naar Connexxion, als directeur customer relations. De situatie was drastisch gewijzigd. Connexxion was verkocht aan het Franse Transdev. Kortenhorst verdween enkele maanden nadat Bruins binnenkwam door een zijdeur. Nu gaat Bruins weg. Hij wordt per 1 januari bestuursvoorzitter van het UWV. Na bijna twintig jaar in het openbaar vervoer is het moment van vertrek opvallend, wellicht ongelukkig. Net nu de grote steden worden aanbesteed en de discussie over de NS-concessie in een spannende fase belandt. “Ja, hoe gaat dat. Je wordt gebeld en gaat eens praten. Er volgt een waanzinnig goed gesprek en is er een klik. Ik vind het nog altijd erg leuk bij Connexxion en ik ben niet uitgekeken op het openbaar vervoer. Er is volop ontwikkeling, ik ken na zoveel jaren alle belangrijke spelers in het veld. Dan kun je verschil maken. Ik had graag eerst nog een aanbesteding in een grote stad gewonnen.”

Kruispunt

“Toen ik begin jaren negentig bij Westnederland begon, stond het openbaar vervoer op het kruispunt van markt en overheid. Nu we overal een of twee aanbestedingsrondes achter de rug hebben, zijn de voordelen van aanbesteden onmiskenbaar. De kosten zijn omlaag gegaan en de klantwaardering is gestegen. Maar we zijn nog lang niet klaar.”

Ronde tafel

“We slagen er niet goed in de reiziger een stem te geven. De aanbestedingen zijn een spel tussen overheid en vervoerbedrijf. Connexxion doet er van

alles aan om de reiziger daarbij te betrekken, maar je moet dat echt zelf willen, het volgt niet natuurlijk uit het aanbestedingsproces. In Noord-Holland organiseren we rondetafelgesprekken met reizigers, chauffeurs en ambtenaren over de totstandkoming van de dienstregeling. Een fantastische ontwikkeling. Als alle partijen aan tafel zitten krijg je goede gesprekken. Dan kan een buschauffeur een reiziger uitleggen waarom een extra halte soms toch geen goed idee is. Dat is echt communicatie met de reiziger.”

Onderhands

“Ik ben voor zakelijke verhoudingen in het openbaar vervoer, niet per se voor openbare aanbestedingen. Maar dat is nu eenmaal de route die we in Nederland hebben gekozen. Dan moet dus niet alleen het streekvervoer, maar ook het vervoer in de drie grote steden openbaar worden aanbesteed. De wet geldt voor iedereen. Aanbestedingen houden partijen scherp, maar het zou ook op andere manieren kunnen. Onderhandse gunningen bijvoorbeeld. Er zijn zoveel partijen die toezicht houden op overheden dat ook dan een eerlijke gang van zaken is gegarandeerd.”

Lange termijn

“Nadeel van de huidige aanbestedingen is dat we de lange termijn uit het oog verliezen. Alle energie gaat zitten in het winnen van een aanbesteding en vervolgens die afspraken uitvoeren. Tot het einde van de concessie. Dan begint het hele spel opnieuw en ben je als zittende vervoerder gewoon een van de bidders. Dat stimuleert niet om tijdens de concessie aan langetermijnverbeteringen te werken. De prestaties van de zittende vervoerder zouden moeten meewegen bij een aanbesteding. Als Joop van den Ende volle zalen trekt met Chantal Janzen gaat-ie toch ook geen aanbesteding organiseren om te kijken of een andere artiest een betere aanbieding doet. Hij legt Janzen voor nog eens vijftig optredens vast, omdat dan de zaal vol zit. Zo moet het in het openbaar vervoer ook. Als de opdrachtgever tevreden is, moet hij met dezelfde vervoerder door kunnen gaan.”

Maagdenburger

“Aanbestedingen zijn te veel gericht op de procedure. Als er eenmaal een winnaar is, gaan opdrachtgever en vervoerbedrijf ieder hun eigen weg, terwijl ze als

Maagdenburger halve bollen aan elkaar zouden moeten vastzitten. Er wordt te weinig gebruik gemaakt van de kennis van de vervoerder. Je zou continu met elkaar moeten overleggen over verbeteringen. Nederlandse overheden zijn daar huiverig voor. Ze willen juist niet al te nauw overleg met het vervoerbedrijf tijdens de concessie. Voordat je het weet heb je een proces aan je broek van een partij die de aanbesteding heeft verloren. Binnen de bestaande verhoudingen is dat begrijpelijk. Dat betekent dus dat er een systeemwijziging nodig is.”

Winst

“Er zijn grote contracten in Nederland, maar de marges zijn te laag. De winstgevendheid van alle vervoerbedrijven staat onder druk. Ook dat is een bedreiging voor de lange termijn. Er zijn weinig commerciële partijen die willen investeren in het openbaar vervoer. En voor vernieuwing heb je investeringen nodig. Natuurlijk, een investeerder is voor lange termijn verzekerd van inkomsten, maar die inkomsten zijn wel erg laag.”

Israel

“Het Nederlandse model heeft ook voordelen. De markt is super open. Je koopt een bestek voor 100 euro, gaat goed rekenen, maakt een mooie offerte en als je wint ga je aan de slag met de chauffeurs en de bussen die je overneemt van je voorganger. Ook een bedrijf uit Israel kan hier aan de slag.”

‘We slagen er niet goed in de reiziger een stem te geven’

Grote steden

“Connexxion is geïnteresseerd in elke winstgevende concessie, dus ook in de drie grote steden. Ik ga niet zeggen dat we pas tevreden zijn als we ze alledrie winnen, dat zou ongeloofwaardig zijn. We bewijzen wat we kunnen in grootstedelijke regio's in heel Nederland; dus dan kunnen we dat ook in de grote steden. Ik hoop dat ik nog kan meewerken de busconcessie in Den Haag te winnen; ik heb tenslotte een bijzondere band met deze stad.”



Besuurskundige

Bruno Bruins (48) studeerde rechten en bestuurskunde in Groningen. Hij begon zijn carrière in het openbaar vervoer bij Westnederland en werd daarna beleidsmedewerker verkeer en vervoer in Den Haag. Omdat hij als Haags ambtenaar niet de Haagse politiek in kon, stapte hij over naar HTM en werd hij in 1994 raadslid voor de VVD in Den Haag. Hij was van 2000 tot 2006 wethouder verkeer en vervoer in Den Haag en bestuurslid van stadsregio Haaglanden. In 2006 was Bruins een half jaar lang staatssecretaris van onderwijs, cultuur en wetenschap. Na korte periodes als waarnemend burgemeester in Leidschendam-Voorburg en Randstadgezant voor Balkenende IV trad Bruins in 2008 toe tot de raad van bestuur van Connexion. Bruins is getrouwd en heeft drie kinderen.

Hoofdrailnet

“Er komt na 2015 meer ruimte voor nieuwe vervoerders op het hoofdrailnet, daarvan ben ik overtuigd. We hebben met de FMN veel energie gestoken in ons spoorplan, waarin we het hoofdnet opdelen in regio's. Daar krijgen we veel positieve reacties op. Tweede Kamerleden zijn enthousiast. Ze zien dat dit geen stunt is, maar een serieus plan dat het spoorvervoer beter maakt. Ik verwacht niet dat NS zomaar de hele concessie onderhands krijgt gegund. Dan laat je kansen liggen. Maar dit is geen plan tégen NS, dit is een plan vóór de reiziger.”

Keten

“De reiziger zit in de regio. Daar gaat-ie naar school, naar de sportvereniging, naar zijn werk. De meeste reizen worden gemaakt over een afstand van 20, 30 kilometer. Als we in de regio trein en bus beter op elkaar laten aansluiten, dan gaat dat bakken nieuwe reizigers opleveren. De keten wordt beter. Kijk naar de Valleilijn, naar Syntus, naar Arriva. Het mooie is dat voor die extra reizigers in de regio geen infrastructurele aanpassingen nodig zijn op het hoofdrailnet. En het kan allemaal zonder dat het langeafstandsverkeer op het spoor eronder lijdt. Dat kan NS blijven doen. Hoewel, ook die concessie kun je prima aanbesteden.”

Absurd

“Ik zie de bezuinigingen niet per se als een bedreiging. Het hangt af van de opstelling van opdrachtgevers én vervoerbedrijven. Bezuinigingen dwingen ons samen naar goede oplossingen te zoeken, zodat we goed openbaar vervoer kunnen blijven bieden voor een redelijke prijs. Als we dat voor elkaar hebben en het gaat economisch weer beter dan kunnen we ook iets gaan doen aan dat absurd lage aandeel van het openbaar vervoer in de totale mobiliteit. Want waar hebben we het helemaal over: drie, vier procent van de totale mobiliteit. Veel te weinig!”

Verbindingen

“Connexion probeert zich te onderscheiden door een sterke band met de regio op te bouwen. We zoeken

verbindingen, dwarsverbanden. Ik denk dat we mede daaraan de winst in de Stadsregio Arnhem Nijmegen hebben te danken. We hebben voor de aanbesteding samenwerking gezocht met allerlei kennisinstellingen. Hogescholen, universiteiten. Daar zitten onze reizigers, maar daar zit ook de kennis die we kunnen benutten om beter openbaar vervoer te leveren. Die insteek spreekt opdrachtgevers aan.”

Voetbaltrainer

“De band met de regio speelt ook op een ander niveau. Onze chauffeurs moeten midden in de samenleving staan, weten wat er speelt. De man die overdag de bus rijdt, is 's avonds raadslid of voetbaltrainer. Openbaar vervoer is regionaal. Daar zijn ook Franse aandeelhouders van doordrongen. Die geven Connexion veel vrijheid. Daarom zit ik als Nederlander in de raad van bestuur. Om goede contacten te onderhouden met opdrachtgevers, met de Nederlandse politiek.”

Chipkaart

“Met de invoering van de OV-chipkaart gaat het 'très bien'. We hebben de kaart overal ingevoerd, behalve op de Valleilijn. De klanttevredenheid is goed. Maar de invoeringskosten voor de streekvervoerbedrijven zijn hoog. Daar hebben we een fors verlies opgelopen. In de exploitatie levert de kaart ook nog niet de verwachte voordelen op. We hebben nog steeds twee systemen naast elkaar. Dat is duur. En we hebben de businesscase voor de chipkaart doorgerekend met tariefvrijheid voor de vervoerbedrijven. Maar dat wil de Tweede Kamer niet. Tariefvrijheid bepaalt of de OV-chipkaart in de exploitatie voordeliger is dan de strippenkaart of niet.”

OV-autoriteit

“Ik ben blij dat de commissie-Meijdam gaat leiden tot een permanente overlegstructuur voor het openbaar vervoer, met een voorzitter die knopen doorhakt als partijen er niet uitkomen. Dat is belangrijk voor de verdere uitrol van de chipkaart, maar ook voor andere dossiers. In zo'n OV-autoriteit komen alle bij het

openbaar vervoer betrokken partijen bij elkaar. Rijk, decentrale overheden, NS en andere vervoerbedrijven. Als dat overleg goed gaat lopen, kunnen we daadwerkelijk voortgang boeken in het openbaar vervoer. Te veel dossiers blijven te lang op tafel liggen. We moeten ook eens dingen afronden, ook al zijn we het niet allemaal met elkaar eens.”

Randstad

“De vorming van een bestuurlijke Noord- en Zuidvleugel is een goede ontwikkeling op weg naar één Randstadautoriteit voor alle verkeer en vervoer, niet alleen voor openbaar vervoer. Opdrachtgevers moeten hun krachten en kennis bundelen. Dat hoeft niet per se tot één concessie te leiden. Het OV-bureau Randstad kan die ontwikkeling aanjagen in de Randstad. En als we in de Randstad krachten bundelen, moeten we dat elders in het land ook doen.”

Deur tot deur

“Nederland is een belangrijke markt voor Transdev-Veolia. De gezamenlijke omzet van die twee bedrijven is 9 miljard. Nederland is met 1,5 miljard na Frankrijk de grootste markt. Maar het gaat niet alleen om de omzet. We doen hier dingen die de rest van de wereld met interesse volgt. We zijn in Nederland de grootste in het openbaar vervoer, maar ook in het vraagafhankelijk vervoer. Vervoer van deur tot deur staat elders in de wereld in de kinderschoenen. Landen als Frankrijk en de Verenigde Staten willen leren van hoe we dat hier hebben georganiseerd.”

CEO

“Of ik CEO van Connexion had willen worden? Een gewetensvraag. Het is een prachtige functie, maar niet de reden waarom ik bij Connexion ben gaan werken. Ik neem geen baan omdat ik kijk naar de volgende stap, ik neem een baan die me leuk lijkt. Ik ga niet weg uit teleurstelling dat ik niet de baas wordt. Ik denk dat je met een Frans moederbedrijf ook in Nederland doorgaans een Franse CEO zal hebben.”