

Menzis-zorgverzekeraar,
tav. de heer H.J. Schotsman,
Wageningen

Email: inkoop.vervoer@menzis.nl

Behandeld door
Saida Akaaboune
E-mail
s.akaaboune@ai-mobiliteit.nl

Datum
25 mei 2021

Onderwerp
Reactie AIM op bestek Ziekenvervoer 2022-2026

Geachte heer Schotsman,

Het Aanbestedingsinstituut Mobiliteit (AIM) is door Sociale partners in de taxibranche - FNV Taxi, CNV Vakmensen en KNV Taxi & Zorgvervoer opgericht om eraan bij te dragen dat de inkoop van zorgvervoer door aanbestedende diensten dusdanig is dat vervoersbedrijven die willen investeren in:

- goed materieel (jonge voertuigen, passende voertuigen voor de te vervoeren doelgroep), een goede organisatie,
- goed personeelsbeleid (waaronder naleving van de CAO Taxivervoer en CAO Sociaal Fonds Mobiliteit en scholing van personeel) en
- een goede dienstverlening richting de reiziger (klantvriendelijk, voldoende tijd en aandacht)

daartoe in de gelegenheid worden gesteld.

Dat is ook nodig, want de neerwaartse spiraal waar de taxibranche momenteel in verkeert is niet gezond, niet voor vervoerders, niet voor werknemers, maar ook niet voor opdrachtgevers en gebruikers. Het door SEO uitgevoerde onderzoek '[De vloek van de winnende taxi](#)', in opdracht van sociale partners, maakt dat ook duidelijk. Hoewel dit rapport dateert uit 2016, zijn de bevindingen en resultaten nog steeds actueel. Vervoersbedrijven schrijven structureel te laag in bij aanbestedingen, waardoor de kwaliteit van het vervoer terugloopt, arbeidsvoorwaarden onder druk komen te staan en de financiële positie van de vervoerders steeds verder verslechterd.

Eén van de hoofdactiviteiten van het AIM is het beoordelen van aanbestedingsdocumenten die aanbestedende diensten in de markt zetten. Het AIM beoordeelt deze aan de hand van een aantal criteria die volgens sociale partners belangrijk zijn om een verbeterslag te kunnen maken.



pagina 2 van 10

Het AIM richt zich op beleidsmatige thema's en niet op aanbestedingstechnische en/of juridische zaken. Als er over laatstgenoemde zaken geen aanbevelingen zijn gemaakt dan houdt dit geen goedkeuring in.

In dit document benoemen wij de punten die ons, bij het lezen van het bestek, in positieve zin zijn opgevallen maar brengen wij ook waar nodig aanbevelingen uit.

In zijn algemeenheid kunnen we stellen, dat in uw bestek veel elementen zijn opgenomen die volledig passen in de AIM visie. Wij willen u daarvoor complimenteren en we hopen dat uw bestek een voorbeeld zal zijn voor volgende aanbestedingen.

Mocht u naar aanleiding van deze brief nog toelichting wensen dan kunt u mij via bovenstaande gegevens bereiken.

Met vriendelijke groet,



Saida Akaaboune
Manager AIM



Positieve punten in uw bestek

Kwaliteit

Het AIM hecht veel waarde aan kwaliteit, waarbij uitgegaan wordt van het principe 'de klant centraal'. Immers het vervoer dat wordt aanbesteed is bedoeld om de doelgroep de best passende vervoersoplossing te bieden. U besteedt hieraan veel aandacht. De kwalitatieve criteria tellen zelfs voor 65% mee bij uw beoordeling. Hierin zitten onder andere een klanttevredenheidsplan, een communicatieplan, een personeelsplan inclusief medewerkerstevredenheid, een materieelplan, een veiligheidsplan, een MVO-plan, een calamiteitenplan (inclusief plan bij pandemieën) en een value engineering-plan. Allemaal onderwerpen die volledig passen in onze visie. De klant wordt door u zeer centraal gesteld.

TX-keur

U eist voor de hoofdaannemer het TX-keur certificaat. Wij vinden dat zeer positief. TX-keur is het meest vergaande certificaat in de taxibranche. Bij het hanteren van de TX verplichting, hoeft u geen eisen meer te stellen aan het naleven van de Cao en het eerbiedigen van de daaraan gelinkte OPOV regeling. Dit zit allemaal in TX-keur. Ook de rol van het Sociaal Fonds Mobiliteit wordt in TX-keur uitvoerig beschreven (onder andere voldoende oordeel naleving Cao) alsmede verplichtingen omtrent opleidingen en materieel. Bedrijven met TX-keur zijn verplicht zich periodiek te laten auditen door een onafhankelijke organisatie. TX-keur gaat vele verder dan ISO 9001 en ISO 17020. Naar onze mening kunnen deze certificaten dan ook beter worden verwijderd uit uw geschiktheidseisen. Punt van aandacht is wel, dat het niet geheel duidelijk is, in hoeverre u ook TX-keur eist voor eventueel in te zetten onderaannemers. Wij adviseren u dit richting inschrijvers te benadrukken. Een tweede punt van aandacht is om in uw documenten op te nemen, dat de vervoerder een meldingsplicht heeft als deze (of de onderaannemers) niet meer aan bepaalde eisen voldoet. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.

Contractduur in relatie tot duurzaamheid

Uw bestek bevat duurzaamheidseisen en –wensen. U eist bij het materieel een emissiestandaard van Euro 6 of gelijkwaardig en bij de kwalitatieve criteria kunnen punten worden verdiend met het MVO-plan. Het AIM adviseert bij dergelijke gevallen een langere contractduur, hetgeen ook door u wordt gedaan, namelijk een periode van 5 jaar met eventueel 2 verlengingsjaren. Hiermee ontstaat een duidelijke relatie tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die de vervoerder moet doen. Punt van aandacht is wel, om aan te geven welke criteria worden gebruikt om al/niet over te gaan tot verlenging. Het is voor de inschrijver van belang deze te kennen en om zelf te afweging te kunnen maken of hij een afschrijving hanteert van 5 of 7 jaar.

Implementatietermijn

Het komt nog te vaak voor dat aanbestedende diensten een te korte termijn hanteren, tussen moment van definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer. U onderkent dit probleem en kiest voor een termijn van 6 maanden. Dit is ook de periode die door AIM wordt geadviseerd.



Met deze doorlooptijd creëert u een randvoorwaarde die een goede en vlekkeloze implementatie van het vervoer voor de nieuwe vervoerder mogelijk maakt. Er kunnen taxi's worden aangeschaft en personeel worden aangetrokken. En ook voor de zittende vervoerder is deze periode voldoende lang om overleg te plegen met OR en vakbonden en om bij een eventueel ontslag de opzegtermijn van 3 maanden in acht te kunnen nemen.

Wachtkamer overeenkomst

Het komt in sommige aanbestedingen voor dat naast de vervoerder, die op basis van de gunningscriteria het beste scoort, een overeenkomst wordt gesloten met de vervoerder die als één na beste scoort. De opdrachtgever zorgt er op die manier voor dat, in geval van problemen, het vervoer snel overgenomen kan worden door die tweede vervoerder. In uw bestek kiest u hier ook voor. De termijn van de overeenkomst is relatief kort (6 maanden) hetgeen wij als positief aanmerken. Ook het in overleg treden met de tweede vervoerder om kennelijk realistische afspraken te maken over de implementatietermijn zien wij als positief.



Aanbevelingen

Beoordeling prijs en kwaliteit

U gebruikt in deze aanbesteding de EMVI/BPKV methodiek (Economisch Meest Voordelige Inschrijving/Beste Prijs Kwaliteit Verhouding). In zijn algemeenheid adviseert het AIM dat de kwaliteit voor minimaal 60% moet meetellen voor gunning en de prijs maximaal 40%. De verhouding die u kiest is 65% voor de kwaliteit en 35% voor de prijs. Zoals al eerder aangegeven juichen wij dit toe. De kwalitatieve criteria komen nagenoeg overeen met hetgeen het AIM nastreeft. Om er nu voor te zorgen dat de kwalitatieve criteria ook daadwerkelijk 65% van de gunning opleveren zijn een aantal randvoorwaarden van belang. U loopt een risico, dat als deze randvoorwaarden niet of nauwelijks worden ingevuld, de waarde voor kwaliteit significant lager zal uitvallen dan verwacht.

Beoordelingsteam en beoordelingsrichtlijn aanbesteding

Het AIM adviseert om de beoordeling van de inschrijvingen plaats te laten vinden door een deskundig en evenwichtig beoordelingsteam bestaande uit materie-, inkoopdeskundigen en gebruikers van het doelgroepenvervoer. Leden van het beoordelingsteam hebben wat het AIM betreft minimaal expertise op het gebied van doelgroepenvervoer. Het beoordelingsteam moet volgens ons staan onder leiding van een voorzitter die inhoudelijk niet mee beoordeelt en die met name toeziet op het volgen van de juiste procedure. Achterliggende gedachte hierbij is, dat subjectiviteit zoveel als mogelijk moet worden voorkomen en dat conform een van te voren vastgestelde richtlijn beoordeeld gaat worden. Resultaat zal eveneens zijn, dat extremen worden voorkomen. In hoeverre uw beoordelingscommissie voldoende evenwichtig is samengesteld wordt door ons betwijfeld. Wij kunnen onvoldoende vaststellen in hoeverre de 2 zorginkopers en de 2 zorgexperts voldoen aan genoemde eisen. Tevens is er naar onze mening geen sprake van een onafhankelijk voorzitter. Wij adviseren u, hierin alsnog te voorzien.

De beoordelingsrichtlijn wordt beschreven in paragraaf 5.3 van de Aanbestedingsleidraad. De verschillende richtlijnen zijn voldoende concreet en vormen een goed hulpmiddel voor de beoordelingscommissie. Anders is dat met betrekking tot de toekenning van rapportcijfers. Onduidelijk is, wanneer welk cijfer wordt gegeven. Wat is bijvoorbeeld het verschil tussen een 7 en een 8? Eveneens onduidelijk is, in hoeverre gebruik wordt gemaakt van de relatieve- of de absolute methode. Het AIM adviseert om bij de beoordeling gebruik te maken van de zogenaamde relatieve methode. Hierbij wordt de inschrijver met het beste plan, beoordeeld met het hoogste cijfer. De andere inschrijvers worden hieraan gerelateerd. Het is in dit model dus niet mogelijk, dat inschrijvers per teamlid een zelfde beoordeling krijgen. Met deze methode krijgt de kwaliteit ook daadwerkelijk het gewicht dat op voorhand wordt gesteld, in uw geval dus 65%. Tegenover de relatieve methode staat de absolute methode, waarbij teamleden een rapportcijfer mogen geven. De ervaring leert, dat de cijfers 9 en 10 en aan de andere kant 0, 1, 2, 3, 4 en 5 nagenoeg niet worden gegeven. Hierdoor wordt de wedstrijd gespeeld tussen de cijfers 6 en 8, waardoor het aspect kwaliteit voor de inschrijvers minder onderscheidend is dan vooraf aangenomen.



Contractmanagement

Contractmanagement na gunning is van wezenlijk belang: ga niet alleen af op hetgeen op papier wordt geboden, maar ga daadwerkelijk langs bij aanbieders om vast te kunnen stellen of deze waar kunnen maken wat zij op papier stellen en bezoek bedrijven onaangekondigd. Sociale partners hebben de afgelopen jaren te vaak gezien dat er veel eisen gesteld worden, waar na gunning en aangaan van het vervoerscontract niet tot nauwelijks op werd gecontroleerd. Ook is directe betrokkenheid van de doelgroep waarvoor het vervoer is bedoeld vaak (sterk) onvoldoende. U kiest voor relatief veel kwalitatieve criteria, waardoor inschrijvers de meest mooie volzinnen op papier kunnen zetten. Essentieel is, om vanaf de start datgene wat wordt aangeboden ook te controleren. En als dit niet wordt getoond, hier direct op te acteren.

KPI's zonder consequenties

Het AIM adviseert de aanbestedende dienst in het bestek duidelijk te maken dat zij contractmanagement periodiek uitvoert en hoe zij dat zal doen. Kwaliteit van dienstverlening – uitgevoerd door de aanbieder maar ook door ingeschakelde onderaannemers- zouden daarin terug moeten komen. Dit onderwerp wordt door u verder niet beschreven. Het is niet duidelijk hoe er zal worden gemonitord en welke gevolgen het niet halen van de KPI's heeft. Een duidelijke bonus-malus paragraaf ontbreekt eveneens in uw documenten.

Klachtenregeling

Er zou wat het AIM betreft minimaal een laagdrempelige klachtenregeling bij de aanbestedende dienst moeten worden ingericht voor gebruikers. De klachtenregeling zou laagdrempelig en onafhankelijk moeten zijn ingericht, zodat klachten zorgvuldig en vlot kunnen worden behandeld. De klachtenregeling moet op papier staan met duidelijke instructies waar en hoe een klacht kan worden ingediend. Ook wordt er jaarlijks een rapportage gemaakt. In uw documenten ontbreekt een dergelijke klachtenregeling.

Behoud van betrokken personeel bij een faillissement

Het AIM beveelt aan dat aanbestedende dienst inzet op behoud van reeds bij het vervoer betrokken personeel. Het is daarbij belangrijk dat er stilgestaan wordt bij wat er met het personeel gebeurt als een vervoerder onverhoopt gedurende de uitvoering van het vervoerscontract failliet gaat. In zo'n situatie zou de inzet moeten zijn: behoud van reeds bij het vervoer betrokken personeel. Het verdient aanbeveling daar als opdrachtgever beleid over te ontwikkelen.

Social return (SROI)

SROI biedt een maatschappelijke meerwaarde als deze leidt tot duurzame inzetbaarheid (vaste arbeidscontracten) van mensen die via SROI worden ingezet, zonder dat hierbij bestaande arbeidsplaatsen verloren gaan. Wat het AIM betreft zou een bestek géén minimale verplichte SROI voor uitvoerende functies - die tot verdringing van reguliere arbeidsplaatsen leidt - moeten bevatten. Ook niet via de inzet van proefplaatsingen of inzet van mensen met behoud van uitkering.



In uw bestek is hier sprake van. Wel is SROI mogelijk voor nieuwe functies of aanvullende ritten naar maatschappelijke activiteiten.

Hierbij kan gedacht worden aan functies in het kader van kwaliteitsbeheer en serviceverlening aan kwetsbare reizigers zoals het doen van mystery gestrutten en inzet als stewards.

Kettingbeding

Wanneer een opdrachtgever een bedrijf inhuurt om vervoer te realiseren en dat bedrijf huurt weer een ander bedrijf in, ontstaat een keten. Het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat alle betrokken partijen bij de overeenkomst garanderen dat de geldende cao wordt nageleefd, dat zij toegang verlenen tot arbeidsvoorwaardelijke afspraken en medewerking verlenen aan door of namens de aanbestedende dienst uit te voeren controles, audits en/of loonvalidatie. Deze verplichting dient eveneens aan betrokken onderaannemers bij de overeenkomst te worden opgelegd. Al eerder is aangegeven, dat eventueel in te zetten onderaannemers moeten voldoen aan het TX-keurmerk.

Risicoverdeling

Het komt met enige regelmaat voor dat aanbestedende diensten in uitvragen aangeven dat het vervoersvolume gedurende de looptijd van het contract zou kunnen toe of afnemen. Maar dat de aanbestedende dienst niet in staat is om inzicht te geven in hoeveel dat volume dan zal toe of afnemen. In uw bestek wordt op bladzijde 5 gesteld, dat inschrijvers geen rechten kunnen ontlenuen aan de vervoerscijfers van voorgaande jaren. U legt dus het risico bij mutatie van het vervoersvolume volledig neer bij de vervoerder. Voor inschrijvers is dit een onwerkbaar situatie.

Naast het volume kunnen ook andere condities gaandeweg veranderen. Denk hierbij aan een daling van de hoeveelheid beladen kilometers per voertuig door structurele congestie, een toename van het aantal stakingen of andere overmacht situaties. Ook de huidige corona pandemie laat zien, dat significante wijzigingen kunnen optreden, waarbij financiële hulp noodzakelijk is voor het voortbestaan van de vervoerders. Het AIM adviseert om bij structurele afwijkingen nadere afspraken met de vervoerder te maken over een mogelijke tariefaanpassing. Bij het bespreken van de gevolgen, kan een open kostprijs calculatie als middel worden gebruikt.

Staffels

Het AIM beveelt aan om in het bestek een staffel op te nemen waarin is opgenomen welke prijswijziging doorgevoerd zal worden bij een bepaald percentage af- of toename van het vervoersvolume. Afwijkingen tot maximaal 10% naar boven en 10% naar beneden in het volume zijn risico aanbieder (dus geen effect op de aangeboden prijs). Voor grotere afwijkingen zou aan de vervoerders (bij vervoer met een tarief per gebruiker of gebruikerskilometer) gevraagd kunnen worden tarieven (een staffel) aan te geven voor de volgende categorieën : -20% tot -15%; -15% tot -10%; +10% tot +15%, +15% tot +20%. Indien er sprake is van afwijkingen groter dan -20% of +20%, dan worden er afspraken gemaakt tussen aanbestedende dienst en vervoerder over de gevolgen daarvan op de prijs. Door dat vooraf transparant te maken weet elke aanbieder wat te verwachten als gedurende de uitvoering van het contract het vervoersvolume (sterk) afwijkt van de uitgangspositie.



Compensatie bij heraanbesteding

Indien onverhoopt een aanbestedende dienst besluit dat de aanbesteding opnieuw gedaan moet worden of wordt gestaakt, dan beveelt het AIM aan dat vervoerders die een aanbidding gedaan hebben hier een redelijke compensatie (vergoeding) voor krijgen. Met het opstellen van een aanbidding zijn immers de nodige kosten gemoeid. Het is dan ook niet onredelijk om partijen hier op een redelijke wijze in tegemoet te komen. In andere branches is een dergelijke compensatie normaal. U kiest hier helaas niet voor.

Tijdig informeren bij gebruik optie jaren

T.a.v. het wel of geen gebruik te maken van de optie jaren is van belang dat hierover tijdig contact is tussen de aanbestedende dienst en de vervoerder (minimaal 12 maanden voor eindtijd van het contract). In uw bestek komt dat niet terug. Mocht namelijk geen gebruik gemaakt worden van die optie jaren, dan is er nog tijd om een nieuwe aanbesteding te starten en is er nog voldoende tijd voor de afwikkeling van het vervoer bij de oude vervoerder en opstarten daarvan bij de nieuwe vervoerder. Wij adviseren u, dit duidelijk te omschrijven.

Verplichting optie jaren uit te dienen

Wat het AIM betreft is het aan te bevelen in het bestek geen bepaling op te nemen dat de aanbestedende dienst bij toekennen van de optie jaren de vervoerder kan verplichten deze optie jaren uit te dienen. In uw bestek geldt die verplichting wel. Op bladzijde 7 van de Leidraad wordt gesproken over eenzijdige verlenging. Wij adviseren u, hier wederkerig van te maken.

Vermogensinstandhoudingsverklaring

Er wordt in de taxibranche geregeld met verschillende BV of concern structuren gewerkt, waarbij het voorkomt dat niet elke BV financieel gezond is. Het is van belang dat de aanbestedende voldoende onderzoekt of deze met een (financieel) gezond bedrijf te maken heeft voordat deze een opdracht gunt. In uw bestek komt dit verder niet terug. Het is zinvol te vragen naar een vermogensinstandhoudingsverklaring, waarin het moederbedrijf garant staat dat een bepaald minimaal vermogen aanwezig is in de BV die het vervoerscontract aangaat. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan ongeveer 5% van de omvang van het contract per jaar als minimaal beschikbaar vermogen.

Wisseling van onderaannemers

Het AIM beveelt aan dat bij wisseling van onderaannemers gedurende de looptijd van het contract, vooraf eerst goedkeuring van de aanbestedende dienst nodig is. En dat de aanbestedende dienst daarbij oog heeft voor: behoud van betrokken werknemers. Dat komt in uw bestek niet terug.

Betalingstermijnen onderaannemers

Het AIM adviseert dat de aanbestedende dienst oog heeft voor de betalingstermijnen die gehanteerd worden. Wettelijk is geregeld dat de factuur uiterlijk 30 dagen na ontvangstdatum door de opdrachtgever moet worden voldaan. In de relatie hoofdaannemer – onderaannemer adviseert AIM een termijn van 14 dagen te hanteren.



De praktijk is echter nogal eens anders, met alle gevolgen van dien. Overigens is het positief, dat u de NEA-indexering van toepassing laat zijn op de onderaannemers.

Reële kostprijs

Gelet op de AMvB zorg inkoop (juni 2017 in werking) moet, voor in ieder geval het WMO vervoer een minimale reële kostprijs worden bepaald. Ook voor de andere soorten vervoer beveelt het AIM aan dit te doen. Het opnemen van een minimale reële kostprijs voorkomt dat de taxibranche structureel onder kostprijs en dus te laag blijft inschrijven (met alle gevolgen van dien). Wat is een reële prijs voor het aan te besteden vervoer? Op onder andere bladzijde 25 van uw bestek wordt een minimale prijs van € 1,15 per Beladen kilometer genoemd (inclusief BTW). In hoeverre deze prijs reëel is, is nog maar de vraag. Met de kostenberekeningstool van het CROW kunt u een goede inschatting maken van de prijsopbouw voor het zorgvervoer. Ook bij de overweging een contract te verlengen is de tool goed te gebruiken omdat het inzicht geeft in de huidige prijs en hoe deze zich verhoudt ten opzichte de prijs die u mag verwachten bij een nieuwe aanbesteding. Ook met betrekking tot de maximale prijs van € 1,50 wordt geen onderbouwing gegeven, hoe deze tot stand gekomen is. Wij adviseren u deze exercitie alsnog te doen.

Onderbouwing tarief

Bij de prijsaanbieding moeten, wat het AIM betreft, aanbieders een gedetailleerde onderbouwing aanleveren hoe zij tot die prijs zijn gekomen, zodat dit bij de gunningsbeslissing meegenomen kan worden. In uw bestek komt dat niet terug. Ook zouden aanbieders duidelijk moeten maken met welke risico's zij rekening hebben gehouden bij het maken van hun aanbidding. In het bestek zelf heeft de aanbestedende dienst de risico's duidelijk benoemd en gewaardeerd. Aanbieders zouden ook inzichtelijk moeten maken wat de kostenopbouw is (d.w.z. uit welke elementen deze is opgebouwd, waarbij ook per element is aangegeven wat deze bedraagt).

Het is wat het AIM betreft dus belangrijk om in het bestek niet alleen een beladen km-prijs te vragen, maar ook de achterliggende onderbouwing. Het is goed als de aanbestedende dienst in het bestek benoemt welke elementen daar minimaal in terug moeten komen. Wat het AIM betreft zijn de kostprijs elementen die in de NEA-kostenontwikkelingsindex en de CROW-kostenberekeningstool worden benoemd goed te gebruiken. Waarbij aanvullend gevraagd wordt dat een vervoerder minimaal inzage geeft met welke combinatiegraad (hoeveel personen in een voertuig), bezettingsgraad (verhouding beladen versus onbeladen kilometers), gemiddelde snelheid, vervoersvolume, gemiddelde ritlengte, ophaalmarges en eigen bijdrage van reiziger en medereiziger (voor zover deze niet al dwingend in het bestek zijn voorgeschreven) gerekend is. Ook beveelt het AIM aan in het bestek duidelijk te maken dat de prijs (of prijzen) die geboden moet (-en) worden rekening houdt (-en) met de landelijke geografische kenmerken van het te verrichten vervoer.



NEA index

Het bepalen van een minimaal reële prijs voor het WMO vervoer is conform de AMvB WMO reële prijs verplicht.

Bij het bepalen van die reële prijs dienen, naar het oordeel van het Hof Arnhem- Leeuwarden (ECLI: NLGHARL: 2020:437) voor de branche toepasselijke loonstijgingen te worden verwerkt. Andere indexen zoals CPI en/of CBS-index mogen in dat kader niet worden toegepast omdat deze niet de branche specifieke cao's, zoals cao-taxi, volgen. De loonkosten van aanbieders zijn hierin bepalend voor de reële kosten en niet andere gemiddelde loonstijgingen. Het AIM beveelt daarom aan dat in het bestek branche specifieke de NEA-kostenontwikkelingsindex terugkomt als jaarlijkse indexatie. Panteia maakt in opdracht van SFM jaarlijks een overzicht van de laatste gemiddelde kostenontwikkelingen voor het taxivervoer. Panteia berekent deze index in absolute onafhankelijkheid. De kostenontwikkelingen zijn gebaseerd op vaststaande feiten en prognoses van het Centraal Planbureau. Toekomstige kostenontwikkelingen die nog onzeker zijn, zijn niet bij de ramingen betrokken. Het gebruik van de NEA-kostenontwikkelingsindex in vervoerscontracten schept duidelijkheid voor beide partijen. Voor vervoerders sluit het een niet in te schatten en soms niet te dragen kostenontwikkelingsrisico uit. Voor opdrachtgevers is het voordeel hiervan dat ze van de vervoerders de scherpst mogelijke prijs krijgen aangeboden. In de geoffreerde prijs zit bij toepassing van de NEA-kostenontwikkelingsindex namelijk geen opslag verwerkt voor het kostenontwikkelingsrisico.

In uw bestek hanteert u de NEA-kostenontwikkelingsindex wel, maar pas vanaf 2023. Dit terwijl de index over 2022 al eind 2021 bekend is. Wij adviseren u, de index te laten ingaan per 1 januari 2022 om vervoerders niet al direct in de problemen te laten komen.

