

RET Rotterdam  
Ter attentie van Rob van den Berg  
  
rvandenberg@ret.nl

Behandeld door  
Joris de Vries  
E-mail  
j.devries@ai-mobiliteit.nl

Datum  
16 september 2025

Onderwerp Reactie op bestek Personenwagen Vervoer RET Rotterdam

Geachte heer van den Berg,

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

- goed personeelsbeleid, inclusief het naleven van de cao Zorgvervoer en Taxi en de cao Sociaal Fonds Mobiliteit, en het bieden van scholingsmogelijkheden voor het personeel,
- goed materieel, zoals jonge voertuigen die geschikt zijn voor de doelgroep en
- een goede organisatie en goede dienstverlening aan de reiziger, met nadruk op klantvriendelijkheid en het bieden van voldoende tijd en aandacht,

daartoe in de gelegenheid worden gesteld zodat dat werknemers willen en blijven werken in onze sector

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

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



pagina 2 van 8

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.

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

Met vriendelijke groet,



Drs. H.J. van Gelderen  
Directeur



## **Positieve punten in uw bestek**

In positieve zin hebben wij gezien dat u het TX-keurmerk als eis in uw bestek heeft opgenomen alsmede de NEA index als kostenontwikkeling hanteert.

## **Gunningscriteria en weging**

### *Beoordeling prijs en kwaliteit*

De EMVI/BPKV-methodiek (Economisch Meest Voordelige Inschrijving / Beste Prijs-Kwaliteitverhouding) is in de praktijk de meest gebruikte gunningssystematiek. Hierbij zijn zowel prijs als kwaliteit bepalend voor de uiteindelijke gunning van de opdracht. Binnen deze systematiek zijn verschillende beoordelingsmodellen mogelijk, zoals het Gewogen Factormodel, de minder bekende Superformule en het GOW-model (Gunning op Waarde), dat ook als alternatieve benadering kan worden ingezet.

Het AIM adviseert dat, ongeacht de gekozen methodiek of het model, kwaliteit minimaal 60% en prijs maximaal 40% van de totaalscore moet bepalen. In uw bestek telt kwaliteit slechts voor **40 %** mee. Het is van belang dat aanbesteder goede kwalitatieve gunningscriteria opneemt in het bestek die voldoende onderscheidend zijn en dat daarop het beoordelingsmodel zodanig wordt toegepast dat de beste inschrijving ook een reële kans maakt te winnen. Dat betekent dat als aanbesteder ervoor kiest om inschrijvers op het gunningscriterium prijs relatief te beoordelen (laagste bieding= 100% van het aantal punten) wij aanbevelen dezelfde relatieve beoordeling ook op het onderdeel kwaliteit toe te passen (beste score op kwaliteit= 100% van het aantal punten) waarbij de inschrijver met de beste kwaliteit ook het hoogste aantal punten krijgt. In uw bestek hanteert u het zogenaamde absolute model. Een beoordelingscommissie geeft de beoordelingen 10-8-6-4-2 Deze absolute methode houdt in dat verschillende inschrijvers dezelfde beoordeling kunnen krijgen. Onze ervaring leert dat de laagste en hoogste beoordeling zelden wordt toegekend. Dit betekent dat de strijd met betrekking tot de kwaliteit zich afspeelt tussen de scores 8 en 4. Bovendien dient een inschrijver minimaal 240 van de maximaal 400 punten te behalen om niet te worden uitgesloten. Hiermee wordt het verschil aanzienlijk kleiner dan beoogd en zal de prijs nog meer de doorslag geven.

### *Interviews als gunningscriteria*

Het AIM adviseert opdrachtgevers om interviews of presentaties op te nemen als onderdeel van de kwaliteitsgunningscriteria. Dit geeft de mogelijkheid om naast schriftelijke offertes ook de menselijke factor te beoordelen. Interviews geven u inzicht in de oplossingsgerichtheid, vaardigheden en kwaliteit die niet altijd uit schriftelijke documenten blijken.

Praktische handvatten en meer informatie over het opnemen van interviews en presentaties als onderdeel van de kwaliteitsbeoordeling in uw (beste prijs-kwaliteit verhouding-) aanbesteding kunt u vinden op de [website van PIANOo](#).



## Kostenontwikkeling

### *NEA index en peildatum biedingen*

Het is van belang dat het bestek er verder rekening mee houdt dat biedingen vóór oktober/november gebaseerd zijn op het prijspeil van het jaar waarin ze zijn uitgebracht en dus geen rekening houden met toekomstige kostenontwikkelingen. Het is voor inschrijvers praktisch onmogelijk om toekomstige kostenontwikkelingen juist in te schatten. Het is daarom aan te bevelen dat voor deze biedingen de NEA-index direct in het eerstvolgende jaar wordt toegepast zodat vervoerders niet in de problemen komen. In uw bestek dienen offertes uiterlijk per 24 oktober te worden aangeboden. Op die datum is de NEA index mogelijk nog niet bekend. Het AIM adviseert daarom om de indexering per 1-1-2026 in te laten gaan. Dit is ook in het voordeel van de aanbestedende dienst. Inschrijvers hoeven hierdoor geen extra onvoorziene kosten in te calculeren.

## Risicoverdeling

### *Fluctuaties vervoersvolumes en andere voorwaarden*

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. Ook komt het voor dat een aanbestedende dienst aangeeft dat door nog te nemen maatregelen het volume terug zal/kan lopen. Hierbij wordt niet altijd duidelijk gemaakt wanneer dat gaat plaatsvinden en om welke maatregelen met welke effecten dat gaat. Voor inschrijvers is dit een onwerkbare 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 of andere overmacht situaties. Het AIM adviseert om bij structurele afwijkingen nadere afspraken met de vervoerder te kunnen 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 wordt vastgelegd welke prijsaanpassing geldt bij een bepaalde af- of toename van het vervoersvolume. Afwijkingen tot maximaal 10% (zowel naar boven als naar beneden) worden beschouwd als ondernemersrisico en hebben geen invloed op de prijs. Bij grotere afwijkingen kan de aanbestedende dienst, in geval van vervoer op basis van een tarief per gebruiker of per gebruikerskilometer, aan inschrijvers vragen om staffeltarieven aan te geven voor de volgende categorieën:

- 20% tot -15%,
- 15% tot -10%,
- +10% tot +15%,
- +15% tot +20%.



Indien het vervoersvolume met meer dan 20% afneemt of toeneemt, worden hierover specifieke afspraken gemaakt tussen de aanbestedende dienst en de vervoerder. Door dit vooraf transparant vast te leggen, weet elke inschrijver waar hij aan toe is als het vervoersvolume tijdens de uitvoering van het contract (sterk) afwijkt van de uitgangspositie.

#### *Herzieningsclausule en openkostprijscalculatie*

Het AIM adviseert om te streven naar langlopende vervoerscontracten met voldoende flexibiliteit om in te spelen op onzekere (financiële) toekomstige ontwikkelingen. Om te voorkomen dat deze onzekerheden tijdens de contractperiode leiden tot een nieuwe aanbesteding adviseert het AIM om een herzieningsclausule en openkostprijs calculatie te nemen in het bestek.

De herzieningsclausule beschrijft de voorwaarden en momenten waarop kan worden ingespeeld op zowel voorziene ontwikkelingen, zoals de overgang naar zero-emissie doelgroepenvervoer, als onvoorziene veranderingen. Ter ondersteuning van tariefaanpassingen adviseert het AIM om een openkostprijs calculatiemethode te koppelen aan de herzieningsclausule. Deze methode biedt een gedetailleerde uitsplitsing van vervoerskosten, zoals vaste en variabele voertuigkosten, loonkosten, en opslagen voor indirecte kosten, winstmarges en risicofactoren. Vervoerders dienen deze open calculatie in als onderdeel van hun offerte. Zo worden tussentijdse tariefsaanpassingen transparant, blijft de continuïteit van het vervoer gewaarborgd en kunt u inspelen op toekomstige ontwikkelingen.

#### *Onvoorziene omstandigheden*

In geval van een onvoorziene situatie, bijvoorbeeld een pandemie, waarbij geen landelijke regelingen worden getroffen door de Rijksoverheid of de VNG zou een redelijke vergoeding van de niet gereden geplande ritten redelijk zijn. Het AIM adviseert bij onvoorziene omstandigheid in elk geval in overleg te treden met uw vervoerder, conform de conclusies van het [adviesrapport van Ventoux](#).

### **Termijnen aanbesteding**

#### *Implementatietermijn*

Aanbestedende diensten hanteren soms een te korte termijn tussen de definitieve gunning en de start van het vervoer, zonder rekening te houden met eventuele bezwaren of procedures. Dit bemoeilijkt een zorgvuldige implementatie, zeker wanneer de nieuwe vervoerder zero-emissievoertuigen moet aanschaffen of nieuw personeel moet aantrekken. Niet al het personeel van de oude vervoerder gaat immers mee over; de OPOV-regeling verplicht werknemers daartoe niet.

Ook de zittende vervoerder kan bij verlies van de opdracht in de knel komen, bijvoorbeeld bij collectief ontslag waarvoor overleg en opzegtermijnen gelden. Het AIM adviseert daarom om in het bestek een minimale termijn van 6 maanden op te nemen tussen definitieve gunning en ingangsdatum van het contract, en daarnaast tijdig leerlingelijsten en rithistorie te verstrekken om een goede planning mogelijk te maken.

### **Contractduur/looptijd**



Het AIM is van mening dat er een duidelijke relatie moet zijn tussen wat de aanbestedende dienst uitvraagt en eist in een bestek, en de contractduur (looptijd). Immers, als een aanbestedende dienst veel eisen stelt, vraagt dat extra inzet, inspanning en investeringen van de aanbieders. Bij een korte looptijd (1 tot 2 jaar) moeten deze investeringen snel worden terugverdiend, wat leidt tot hogere kosten voor de opdrachtgever.

#### *Looptijd contract*

In algemene zin adviseert het AIM om in het bestek op te nemen dat het contract een looptijd heeft van minimaal 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar, waarbij de optie jaren als geheel worden gegund. Dit biedt zekerheid voor de vervoerder en – belangrijker nog – voor het betrokken personeel. Kortlopende contracten maken werkgevers namelijk terughoudend in het aanbieden van vaste aanstellingen.

#### *Terugverdiend tijd investeringen*

Ook bij langlopende contracten dient het bestek voldoende rekening te houden met de benodigde terugverdiend tijd voor investeringen. Voorbeeld: als een contract voor 7 jaar wordt gegund kan er geen maximale leeftijd voertuigen van 5 jaar gesteld worden. Want dan zou een vervoerder relatief kort voor einde van het contract alsnog nieuwe voertuigen aan moeten schaffen.

#### *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). 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.

#### *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 het toekennen van de optie jaren de vervoerder kan verplichten deze optie jaren uit te dienen.

### **Onderaannemers**

#### *Relatie hoofdaannemer-onderaannemer*

Het is van belang stil te staan bij de relatie hoofdaannemer – onderaannemer. Een aanbestedende dienst kan niet verlangen dat een aanbieder het vervoer volledig zelf doet. Maar een aanbestedende dienst kan wel aangeven dat een aanbieder die met onderaannemers wil gaan werken dat vooraf kenbaar maakt. Ook beveelt het AIM aan dat de aanbieder die met onderaannemers gaat werken, na gunning inzage geeft in de prijzen die de onderaannemer betaald krijgt. De vergoeding aan de onderaannemer moet zodanig zijn dat de onderaannemer hiervoor bedrijfseconomisch verantwoord zijn opdracht kan vervullen en zijn personeel volgens de cao Zorgvervoer en Taxi kan uitbetalen.



### *Kostenontwikkeling voor onderaannemers*

Het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat de opdrachtnemer de contractueel overeengekomen kostenontwikkeling, denk bijvoorbeeld aan indexering, ook aan zijn onderaannemers dient uit te betalen.

### *Betalingstermijnen onderaannemers*

Tot slot beveelt het AIM aan 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. Indien uw opdrachtnemer samenwerkt met onderaannemers adviseert AIM erop toe te zien dat uw opdrachtnemer, na incassering van de factuur, terstond overgaat tot betaling aan zijn onderaannemers.

## **Prijsvorming**

### *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. Ook zouden aanbieders duidelijk moeten maken met welke risico's zij rekening hebben gehouden bij het maken van hun aanbieding. 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).

## **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.

### *Meldingsplicht vervoerder*

Ook verdient het aanbeveling in het bestek op te nemen dat een vervoerder een meldingsplicht heeft als deze niet meer aan een bepaalde eis voldoet. Bijvoorbeeld t.a.v. naleving TX keur, etc. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.



## **Effecten arbeidsmarkt**

### *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 voor de toekomst beleid voor te ontwikkelen.

### *Behoud van betrokken personeel bij een overname of tussentijdse contractwisseling*

Vanuit het mens-volgt-werk principe hebben sociale partners in de cao Zorgvervoer en Taxi de OPOV en OPBC-regeling met elkaar afgesproken. De OPOV en OPBC-regelingen houden kortgezegd in dat bij een contractovername of contractwisseling de nieuwe vervoerder een deel van het betrokken personeel bij de oude vervoerder een baanaanbod moet doen. Het aantal werknemers met recht op een baanaanbod staat gelijk aan 75% van het totaal aantal benodigde inzeturen voor het betreffende contract. Het verdient aanbeveling om als aanbestedende dienst hier ondersteuning en – waar nodig – medewerking aan te verlenen door bijvoorbeeld het Sociaal Fonds Mobiliteit (SFM) te informeren wie de huidige vervoerder(s) (inclusief onderaannemers) zijn. SFM heeft een toezichthoudende taak bij de overgang van personeel naar een andere vervoerder waarbij werknemers de mogelijkheid krijgen om met het vervoerscontract mee te verhuizen en bepaalde arbeidsvoorwaarden behouden.

### *Medewerkerstevredenheid*

Onder duurzaamheid vallen niet alleen milieueisen, maar dit begrip kan breder gezien worden. Denk bijvoorbeeld aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Naast het behoud van betrokken personeel, waarop elders in dit document wordt ingegaan, beveelt het AIM nadrukkelijk aan dat een aanbestedende dienst in het bestek opneemt dat er aantoonbare (periodieke) medewerkerstevredenheid onderzoeken worden gedaan.

