

Samenw.org. Publiek Vervoer Groningen Drenthe
Ter attentie van Jeroen van Neer

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

Datum
15 april 2026

Onderwerp Reactie op bestek Publiek Vervoer Groningen Drenthe 2027-2035

Geachte heer van Neer, beste Jeroen,

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 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 6

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 in het bestek belangrijke aandachtspunten zijn opgenomen waaraan het AIM belang hecht, zoals het TX-keurmerk en het hanteren van de NEA-index voor het volgen van de kostenontwikkeling. Daarnaast sluit de weging van kwaliteit met 60% aan bij het uitgangspunt van het AIM dat kwaliteit een groter aandeel dient te vormen van de gunning.

Ook is in het bestek voorzien in een starttarief en toeslagen voor afwijkende vervoervormen. Verder is een omzetgarantie van 60% per perceel opgenomen en maken medewerkerstevredenheidsonderzoeken onderdeel uit van de gunning. Ook is in het bestek aandacht voor de betrokkenheid van reizigers, onder meer via klanttevredenheidsonderzoeken, en voor de monitoring van de kwaliteit gedurende de contractperiode.

Tot slot is de gekozen contractduur van acht jaar, met twee optie jaren, in de optiek van het AIM positief.



Aanbevelingen

NEA-index kostenontwikkeling

Hoewel de NEA-indexering wordt toegepast, is deze volgens artikel 4.4 van de conceptovereenkomst pas mogelijk per 1 januari 2028. In artikel 4.1 is opgenomen dat de aanbidding gebaseerd dient te zijn op het prijsniveau van 2026 en dat de tarieven vast zijn tot en met 31 december 2027. Het AIM constateert dat kostenontwikkelingen in 2027 hierdoor niet worden meegenomen.

Het AIM adviseert om de NEA-indexering per 1 januari 2027 toe te passen. In de huidige opzet worden kostenontwikkelingen in 2027 niet verwerkt, terwijl de aanbidding gebaseerd is op prijsniveau 2026.

Gunningscriteria en weging

Beoordeling prijs en kwaliteit

De EMVI/BPKV-methodiek (Economisch Meest Voordelige Inschrijving/Beste Prijs-Kwaliteitverhouding) is de meest gebruikte gunningssystematiek, waarbij prijs en kwaliteit bepalend zijn voor de gunning. U heeft hierbij gekozen voor gunning op waarde.

Het AIM adviseert dat, ongeacht de gekozen methodiek, kwaliteit minimaal 60% en prijs maximaal 40% van de totaalscore bepalen. Deze verhouding hanteert u ook in uw bestek. Daarbij is het van belang dat onderscheidende kwalitatieve gunningscriteria worden opgenomen en dat het beoordelingsmodel zodanig wordt toegepast dat de beste inschrijving daadwerkelijk een reële kans maakt om te winnen. Als wordt gekozen voor een relatieve beoordeling van prijs (laagste bieding = 100% van de punten) adviseert het AIM om ook kwaliteit relatief te beoordelen (beste score = 100%).

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](#).

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 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 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.

U hanteert een omzetgarantie van 60%. Dit betekent dat volumedalingen boven dit niveau voor rekening en risico van de vervoerder blijven. Met name bij een tarief per reizigerskilometer kan een volumedaling een directe impact hebben op de omzet, terwijl kosten zoals personeel, voertuigen en organisatie slechts beperkt meebewegen.

Staffels

Het AIM adviseert daarom 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 een 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.

Optiejaren

Tijdig informeren bij gebruik optiejaren

T.a.v. het wel of geen gebruik te maken van de optiejaren 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 optiejaren, 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 optiejaren 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 optiejaren de vervoerder kan verplichten deze optiejaren uit te dienen.

