

Europese Commissie, Directoraat-generaal GCO -
Gemeenschappelijk Centrum voor Onderzoek
Ter attentie van: JRC.R - Support Services

jrc-ptt-procurement@ec.europa.eu

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

Datum
8 april 2025

Onderwerp Reactie op bestek Raamcontract Taxidiensten Petten

Geachte heer, mevrouw,

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 verbeteringslag 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



Positief punt in uw bestek

In positieve zin hebben wij gezien dat u het TX-keurmerk als eis in uw bestek heeft opgenomen.

Aanbevelingen

Kostenontwikkeling

NEA-index

Het AIM adviseert om in het bestek de NEA-kostenontwikkelingsindex als jaarlijkse indexering op te nemen, omdat dit een branchespecifieke index is die aansluit bij de werkelijke kostenontwikkelingen in de sector Zorgvervoer en Taxi.

De NEA-index houdt rekening met cao-afspraken in het zorg- en taxivervoer en weerspiegelt de kostenstijgingen waarmee vervoerders daadwerkelijk worden geconfronteerd. Andere indexen, zoals de CPI of CBS-index, volgen deze sectorontwikkelingen niet en zijn daarom minder geschikt als grondslag voor indexering in vervoerscontracten.

Panteia stelt in opdracht van Sociaal Fonds Mobiliteit (SFM) jaarlijks de NEA-kostenontwikkelingsindex op. Deze index wordt op onafhankelijke wijze berekend, op basis van vaststaande feiten en ramingen van het Centraal Planbureau. Onzekere toekomstige kostenontwikkelingen worden niet meegenomen in de berekening.

Het gebruik van de NEA-index biedt beide partijen duidelijkheid. Voor vervoerders voorkomt het onvoorspelbare en mogelijk niet-draagbare risico's in de kostenontwikkeling. Om die reden adviseert het AIM om in het bestek de NEA-kostenontwikkelingsindex op te nemen in plaats van de algemene CPI.

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 daarom aan te bevelen dat voor deze biedingen de NEA index direct in het eerstvolgende jaar (per 1-1-2026) wordt toegepast zodat vervoerders niet in de problemen komen.

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 gunningsmethodiek. Daarbij zijn zowel prijs als kwaliteit in zekere mate bepalend voor de uiteindelijke gunning van de opdracht. Binnen deze systematiek kunnen verschillende beoordelingsmodellen worden toegepast om inschrijvingen met



elkaar te vergelijken, zoals het GOW-model, het Gewogen Factor-model of de minder bekende Superformule.

Het AIM adviseert in algemene zin dat, ongeacht de gekozen methodiek of het beoordelingsmodel, kwaliteit voor minimaal 60% en prijs voor maximaal 40% zou moeten meewegen in de gunningsbeslissing.

In uw bestek weegt kwaliteit echter slechts voor 20% mee. Dit achten wij onvoldoende om daadwerkelijk onderscheid te kunnen maken op kwaliteit.

Duurzaamheid

Contractduur in relatie tot duurzaamheid

Omdat uw bestek duurzaamheidsvereisten bevat, adviseert het AIM om een minimale contractduur van bijvoorbeeld 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren. Algemener gesteld: er moet een duidelijke relatie zijn tussen de looptijd van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen om aan de duurzaamheidseisen te voldoen.

Daarnaast verdient het aanbeveling om de invulling van duurzaamheid voldoende ruim te omschrijven, zonder dit vast te leggen in strikt dwingende bepalingen, zoals de verplichte eis van een ISO 14001-certificaat. Op die manier krijgen vervoerders de ruimte om hier op eigen wijze invulling aan te geven. Belangrijk is wel dat vervoerders in hun aanbieding goed onderbouwen op welke manier zij invulling geven aan duurzaamheid.

Termijnen aanbesteding

Implementatietermijn

In de praktijk hanteren aanbestedende diensten regelmatig een te korte termijn tussen de definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer. Ook in dit bestek is dat het geval. Uit de planning blijkt dat er geen implementatietijd is opgenomen tussen het moment van gunning en de startdatum van het contract, waarbij bovendien geen rekening is gehouden met eventuele bezwaren of gerechtelijke procedures.

Zulke korte doorlooptijden maken een zorgvuldige en soepele implementatie door een nieuwe vervoerder bijzonder lastig. Zeker wanneer nog taxi's moeten worden aangeschaft of nieuw personeel moet worden aangetrokken. Niet in alle gevallen gaat immers voldoende personeel van de zittende vervoerder mee over; de OPOV-regeling verplicht alleen tot het doen van een baanaanbod, maar werknemers zijn niet verplicht dit te accepteren.

Ook voor de zittende vervoerder kan een korte termijn problematisch zijn. Bij verlies van het vervoer moet bij een collectief ontslag – afhankelijk van de omvang van het bedrijf – overleg plaatsvinden met



de OR en vakbonden. Daarna moet een ontslagvergunning worden aangevraagd en moeten opzegtermijnen, die kunnen oplopen tot drie maanden, in acht worden genomen.

Het AIM adviseert daarom om in het bestek op te nemen dat er minimaal zes maanden moet zitten tussen het moment van definitieve gunning en de start van het vervoer.

Contractduur/looptijd

Looptijd contract

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 ofwel looptijd. Immers, als een aanbestedende dienst veel eisen heeft, zal dat extra inzet, inspanning en investeringen vragen van de aanbieders die over een korte looptijd (1-2 jaar) terugverdiend moeten worden met hogere kosten voor opdrachtgever tot gevolg. In uw bestek kiest u voor een termijn van 1 jaar en 3 optie jaren. Ten algemene: het AIM beveelt aan om in het bestek op te nemen dat er een contract voor minimaal 5 +2 optie jaren wordt gesloten (waarbij de 2 optie jaren als één geheel gegund worden). Dit biedt zekerheid voor de vervoerder en vooral ook voor het betrokken personeel. Kortlopende contracten zullen er namelijk toe leiden dat werkgevers terughoudend zullen zijn met het aanbieden van vaste contracten aan werknemers.

Tijdig informeren bij gebruik optie jaren

Met betrekking tot het al dan niet inzetten van de optie jaren is het van belang dat hierover tijdig overleg plaatsvindt tussen de aanbestedende dienst en de vervoerder, bij voorkeur minimaal 12 maanden vóór het einde van de contractperiode. In uw bestek is deze termijn vastgesteld op slechts 3 maanden.

Wanneer besloten wordt om géén gebruik te maken van de optie jaren, is het belangrijk dat er voldoende tijd resteert om een nieuwe aanbesteding te doorlopen en het vervoer zorgvuldig af te wikkelen bij de zittende vervoerder én op te starten bij een eventuele nieuwe vervoerder.

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.



Onderaannemer en bestekeisen

Verder beveelt het AIM aan dat in het bestek is opgenomen dat de hoofdaannemer verantwoordelijk is voor de werkzaamheden van ingeschakelde onderaannemers en dat onderaannemers voldoen aan de voor hun deel van de werkzaamheden gestelde kwaliteitseisen

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.

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

Het verdient 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, duurzaamheid voertuigen etc. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.

Bonus en Malus

Het AIM is voorstander van nieuwe en effectieve ideeën op het gebied van prikkels om te presteren conform de inschrijving. In plaats van het opleggen van een boete, zou aanbestedende dienst kunnen werken met het vooruitzicht op een bonus voor de vervoerder. Aan het uitkeren van de bonus kan aanbesteder voorwaarden stellen dat deze moet terugvloeien naar activiteiten voor kwaliteitsverbetering en aanvullende cursussen voor het betrokken personeel.

