

Gemeente Hoeksche Waard  
Ter attentie van: Nathalie de Raaff  
E-mail: [n.deraaff@wijzijkarel.nl](mailto:n.deraaff@wijzijkarel.nl)

Behandeld door  
Joris de Vries  
E-mail  
[j.devries@ai-mobiliteit.nl](mailto:j.devries@ai-mobiliteit.nl)

Datum  
3 februari 2025

Onderwerp Reactie op bestek Leerlingenvervoer Hoeksche Waard

Geachte mevrouw de Raaff,

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 9

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 en de naleving van de cao Zorgvervoer en Taxi als vereisten in uw bestek heeft opgenomen en de NEA-index hanteert voor de kostenontwikkeling. Tevens is ons positief opgevallen dat u een apart starttarief voor rolstoelgebruikers in uw bestek heeft opgenomen. Tot slot wordt het opnemen van een opslagpercentage voor routes die kostenintensief zijn, in de optiek van het AIM, eveneens als positief beschouwd.

## **Aanbevelingen**

### **Gunningscriteria en weging**

#### *Beoordeling prijs en kwaliteit*

De EMVI/BPKV-methode (Economisch Meest Voordelige Inschrijving/Beste Prijs Kwaliteit Verhouding) is in de praktijk de meest gebruikte methode voor gunning. Hierbij zijn zowel prijs als kwaliteit in bepaalde mate bepalend voor de uiteindelijke gunning van de opdracht. In deze systematiek zijn verschillende beoordelingsmodellen toe te passen om inschrijvingen onderling te vergelijken, waaronder het GOW-model, het Gewogen Factor-model of de minder bekende Superformule.

Ten algemene beveelt het AIM aan dat, ongeacht de methode of het model, de kwaliteit voor minimaal 60% meetelt voor gunning en prijs maximaal 40%. In uw bestek telt kwaliteit zelfs voor 70% mee. Het is van belang dat de 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 om te winnen.

Dat betekent dat als de 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 het hoogste aantal punten krijgt.

In uw bestek hanteert u het zogenaamde absolute model. Een beoordelingscommissie geeft bijvoorbeeld bij het kwaliteitsplan personeel beoordelingen van 0 tot 400 punten. 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 100 en 300 punten. Hiermee wordt het verschil aanzienlijk kleiner dan beoogd en zal de prijs meer de doorslag geven dan beoogd.



## **Duurzaamheid**

Wat duurzaamheid betreft (milieueisen), is het belangrijk dat de aanbestedende dienst de consequenties van deze eisen overweegt. Wat betekenen ze voor de vervoerskosten, de investeringen van vervoerders en de terugverdientijd?

## **Contractduur in relatie tot duurzaamheid**

Aangezien uw bestek duurzaamheidsvereisten bevat, beveelt het AIM aan om een minimale contractduur van 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren (in uw contract is de looptijd 4 jaar + 2 optiejaar). Algemener gesteld, moet er een duidelijke relatie zijn tussen de duur van het contract en de terugverdientijd van de extra investeringen die vervoerders moeten doen. Tevens is het belangrijk dat de benodigde infrastructuur, zoals voldoende laadpunten, voor aanvang van het vervoer gerealiseerd is.

Daarnaast verdient het aanbeveling om de invulling van wat als duurzaam wordt beschouwd voldoende ruim te omschrijven, zonder bijvoorbeeld een dwingende bepaling zoals de eis van een ISO 14001-certificaat op te nemen. Hierdoor krijgt de vervoerder de ruimte om zelf invulling te geven aan duurzaamheid. Belangrijk is dat vervoerders duidelijk onderbouwen hoe zij duurzaamheid gaan invullen.

## 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 over te ontwikkelen.

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

Vanuit het mens-volgt-werk principe hebben sociale partners in de CAO Taxivervoer 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) is/zijn.



## **Risicoverdeling**

### *Wijzigen 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, een toename van het aantal stakingen of andere overmacht situaties. 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

### *Herzieningsclausule en open kostprijscalculatie*

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 op basis van een open calculatie op 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 open kostprijs 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 kan er worden ingespeeld op toekomstige ontwikkelingen.

### *Maatwerk bij inzet per voertuig*

Bij een tarief per gebruiker kan een staffel worden gehanteerd bij wijzigingen in het vervoersvolume. Voor vervoer, waarbij het tarief gebaseerd is op de inzet per voertuig, is het werken met een staffel moeilijker in te zetten, omdat een volumewijziging niet altijd in dezelfde mate tot prijswijzigingen zou moeten leiden. Het AIM beveelt hiervoor aan dat de aanbestedende dienst een voorziening (maatwerk) treft om bij teruglopende vervoersvolume de vervoerder een bepaalde tegemoetkoming (i.v.m. geleden schade als gevolg van boventalig personeel of voertuigen) uit te keren.



## **Termijnen aanbesteding**

### *Implementatietermijn*

Het komt regelmatig voor dat aanbestedende diensten een te korte periode hanteren tussen de definitieve gunning en de daadwerkelijke start van het vervoer, zoals in dit bestek, waar slechts 5 maanden zijn gepland voor implementatie. Dit maakt een goede implementatie moeilijk, vooral als een vervoerder nieuwe voertuigen moet aanschaffen of personeel moet aantrekken. Ook voor een zittende vervoerder zijn korte termijnen problematisch aangezien het vervoer mogelijk verloren gaat en er bij ontslagen overleg met de OR en vakbonden nodig is. Het AIM beveelt daarom aan om minimaal 6 maanden tussen gunning en de start van het vervoer te hanteren.

## **Contractduur/looptijd**

### *Looptijd contract*

Het AIM is van mening dat er een duidelijke relatie moet zijn tussen de eisen die de aanbestedende dienst in het bestek stelt en de contractduur. Als er veel eisen worden gesteld, vergen deze extra inzet, inspanning en investeringen van de aanbieders, die binnen een korte looptijd (1-2 jaar) terugverdiend moeten worden. Dit kan leiden tot hogere kosten voor de opdrachtgever. In uw bestek kiest u voor een termijn van 4 jaar met 2 optie jaren.

In het algemeen adviseert het AIM om een contractduur van minimaal 5 jaar + 2 optie jaren op te nemen, waarbij de optie jaren als één geheel worden gegund. Dit biedt zekerheid voor de vervoerder en het betrokken personeel. Kortlopende contracten kunnen ervoor zorgen dat werkgevers terughoudend zijn in het aanbieden van vaste contracten aan werknemers.

### *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 is dat 3 maanden. 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 toekennen van de optie jaren de vervoerder kan verplichten deze optie jaren uit te dienen. In uw bestek geldt die verplichting wel zie 3.4 van de conceptovereenkomst.



## Onderaannemers

### *Relatie hoofdaannemer-onderaannemer*

Het is ook 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*

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. 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

### *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?

### *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 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).



Het is wat het AIM betreft dus belangrijk om in het bestek niet alleen een uurtarief, starttarief of 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 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.

### **Wachtkamer/reservebank 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.

Wat het AIM betreft is het geredeneerd vanuit de aanbestedende dienst en de gebruiker een begrijpelijke constructie. Immers, van een kwalitatief slecht presterende vervoerder wil je ook afscheid kunnen nemen, zodanig dat het vervoer snel overgenomen kan worden. De aanbestedende dienst moet zich wel realiseren dat er voor deze tweede vervoerder risico's aan kunnen kleven. Immers, deze zal, veelal in kort tijdsbestek, vervoer over moeten nemen en heeft niet altijd direct benodigd materieel en personeel beschikbaar.

#### *Termijn van wachtkamer/reservebank overeenkomst*

Als de aanbestedende dienst kiest voor een wachtkamer/reservebankovereenkomst, beveelt het AIM aan dat daarin wordt opgenomen dat de tweede vervoerder alleen gedurende de eerste 2 jaar van het gegunde contract gevraagd kan worden het vervoer over te nemen. In uw bestek hanteert u een termijn van 1 jaar. Verder adviseert het AIM dat er tussen de aanbestedende dienst en de tweede vervoerder realistische afspraken worden gemaakt over de termijn waarna de tweede vervoerder daadwerkelijk het vervoer moet gaan uitvoeren (minimaal 6 maanden). In uw contract bedraagt deze termijn 3 maanden. Ook dient de aanbestedende dienst oog te hebben voor het behoud van de betrokken werknemers.

#### *Onderzoek bij problemen eerste vervoerder*

Het is, wat het AIM betreft, belangrijk na te gaan waarom de eerste vervoerder het contract niet heeft kunnen uitdienen. Dit kan bijvoorbeeld het gevolg zijn van gewijzigde omstandigheden, zoals financiële problemen of faillissement. In dat geval moet de vervoerder op de reservebank, conform de





overeenkomst en de oorspronkelijke bieding, het vervoer overnemen. Het risico bestaat dat de gewijzigde omstandigheden ook voor de nieuwe vervoerder financiële problemen veroorzaken.

### *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.

