

Stichting Nidos  
Ter attentie van mevrouw de Kleine  
[dekleine@hollandinkoopprofessionals.nl](mailto:dekleine@hollandinkoopprofessionals.nl)

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

Datum  
29 oktober 2025

Onderwerp Reactie op bestek Taxidiensten Stichting Nidos

Geachte mevrouw de Kleine,

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 kwaliteit voor 70 % laat meewegen bij de gunning

## **Kostenontwikkeling**

### *NEA index*

In uw bestek gaat u bij het volgen van de kostenontwikkelingen uit van de CPI index. Algemene indexen zoals de CPI of CBS-index zijn echter minder geschikt, omdat deze geen rekening houden met branche specifieke cao's, zoals de cao Zorgvervoer en Taxi. De loonkosten in de sector zijn leidend voor de reële kosten, niet gemiddelde loonstijgingen in andere sectoren.

Het AIM adviseert daarom om in het bestek de NEA-kostenontwikkelingsindex op te nemen als jaarlijkse indexatie. Deze index wordt jaarlijks opgesteld door Panteia, in opdracht van Sociaal Fonds Mobiliteit, en is gebaseerd op objectieve kostenontwikkelingen en CPB-prognoses. Onzekere toekomstige ontwikkelingen worden daarbij niet meegenomen.

Het gebruik van de NEA-index biedt duidelijkheid aan beide partijen. Voor vervoerders voorkomt het onvoorziene kostenontwikkelingsrisico's. Voor opdrachtgevers betekent het dat inschrijvers geen risico-opslag hoeven mee te nemen in hun prijs.

### *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 wordt toegepast zodat vervoerders niet in de problemen komen.

## **Duurzaamheid**

Wat duurzaamheid betreft (lees: milieueisen) is het van belang dat de aanbestedende dienst stil staat bij consequenties van bepaalde eisen. Wat betekent het t.a.v. de kosten van vervoer, investeringen door vervoerders en terugverdientijd?

### *Duurzaamheid in relatie tot contractduur*

Omdat uw bestek duurzaamheidswensen bevatten (Kwaliteit 4.3.1)., beveelt het AIM aan om een minimale contractduur van minimaal 5 + 2 jaar of 4 + 3 jaar te hanteren. Er dient een duidelijke relatie te zijn tussen de duur van een vervoerscontractcontract en de terugverdientijd van de extra duurzaamheidsinvesteringen die de vervoerders moeten doen.



## **Gunningscriteria en weging**

### *Beoordeling prijs en kwaliteit*

De EMVI/BPKV-methode (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 zelfs voor 70 % mee.

Het is daarbij van belang dat de aanbestedende goede, onderscheidende kwalitatieve gunningcriteria opneemt en het beoordelingsmodel zo toepast 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 AIM om ook kwaliteit relatief te beoordelen (beste score = 100%). Het is van belang dat aanbestedende goede kwalitatieve gunningcriteria 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 aanbestedende 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 100%, 80%, 60%, 25% en 0%. 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 80% en 25% en 4. Hiermee wordt het verschil aanzienlijk kleiner dan beoogd en zal de prijs nog meer de doorslag geven.

## **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.

## **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.

### *Terugverdiëntijd investeringen*

Ook bij langlopende contracten dient het bestek voldoende rekening te houden met de benodigde terugverdiëntijd 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

#### *Onderaannemers 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.

### **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).

### **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.

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*

Er dient tussen de aanbestedende dienst en de tweede vervoerder realistische afspraken gemaakt te worden over de termijn waarna de tweede vervoerder daadwerkelijk het vervoer moet gaan uitvoeren (minimaal 6 maanden). Ook heeft de aanbestedende dienst oog voor: behoud van betrokken werknemers.

#### *Onderzoek bij problemen eerste vervoerder*

Tot slot is het, wat het AIM betreft, belangrijk na te gaan waarom de eerste vervoerder het contract niet heeft kunnen uitdienen. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat door gewijzigde omstandigheden de eerste vervoerder het financieel niet heeft kunnen bolwerken en daardoor in de problemen is gekomen of failliet is gegaan. De vervoerder op de reservebank moet dan conform de overeenkomst en de oorspronkelijke bieding het vervoer overnemen. Het risico is aanwezig dat door de gewijzigde omstandigheden de nieuwe vervoerder financieel ook niet uitkomt.

### **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.

#### *KPI's en consequenties*

Het AIM beveelt de aanbestedende dienst aan in het bestek duidelijk te maken dat zij contractmanagement periodiek uitvoert en hoe zij dat zal doen. Kwaliteit van dienstverlening – uitgevoerd door aanbieder maar ook ingeschakelde onderaannemers- zouden daarin terug moeten komen. Ook komt terug wat de consequenties zijn van het niet voldoen aan vereisten.



### *Klachtenregeling bij aanbestedende dienst*

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.

### *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. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.

