AIM
AANBESTEDINGSINSTITUUT
MOBILITEIT
POWERED BY
CNV, FNV EN KNV

Vervoer Gooi en Vechtstreek BV
Ter attentie van mevrouw Konings

Info@vervoergv.nl

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

Datum
9 juni 2026

Onderwerp Reactie op bestek Flexibele schil LLV Gooi en Vechtstreek

Geachte mevrouw Konings,

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.

Hiermee wordt eraan bijgedragen dat werknemers in onze sector willen en blijven werken.

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.

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

Het AIM vindt het positief dat u het TX-keurmerk en de naleving van de cao Zorgvervoer en Taxi als eis in uw bestek heeft opgenomen. Hiermee stelt u duidelijke kwaliteitseisen aan de uitvoering van het vervoer en aan de arbeidsvoorwaarden binnen de sector. Ook waarderen wij dat u de NEA-index hanteert voor het volgen van de kostenontwikkeling binnen de sector zorgvervoer en taxi.

Daarnaast is in positieve zin opgevallen dat u een starttarief en een compensatiefactor per leerling, afhankelijk van de bezetting per rit, in uw bestek heeft opgenomen. Hiermee houdt u rekening met de kostenstructuur van het leerlingenvervoer en met verschillen in ritbezetting.

Aanbevelingen

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. Ongeacht de gekozen methodiek of het gekozen model adviseert AIM om kwaliteit voor minimaal 60% en prijs voor maximaal 40% van de totaalscore te laten meewegen.

In dit bestek wordt volledig op prijs gegund. AIM adviseert om bij toekomstige aanbestedingen goede en onderscheidende kwalitatieve gunningscriteria op te nemen. Daarbij is van belang dat het beoordelingsmodel zodanig wordt toegepast dat de kwalitatief beste inschrijving daadwerkelijk een reële kans maakt om te winnen.

Wanneer wordt gekozen voor een relatieve beoordeling van prijs, waarbij de laagste bieding 100% van de punten behaalt, adviseert AIM om ook kwaliteit relatief te beoordelen, waarbij de beste kwaliteitsscore 100% van de punten behaalt.

Een andere mogelijkheid is het werken met een vaste, reële referentieprijs en een vaste basiskwaliteit, bijvoorbeeld het TX-keurmerk. Inschrijvers kunnen zich dan onderscheiden op aanvullende kwaliteitsaspecten, zoals goed werkgeverschap, duurzaamheid en klanttevredenheid. Dit vraagt wel om bereidheid van de opdrachtgever om hiervoor budget vrij te maken.

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 vervoersvolume kunnen ook andere condities gedurende de looptijd van het contract veranderen. Denk hierbij aan een daling van het aantal beladen kilometers per voertuig door structurele congestie of andere omstandigheden die invloed hebben op de kosten. AIM adviseert om in het bestek vast te leggen op welke wijze partijen in dergelijke situaties met elkaar in overleg treden over een mogelijke tariefaanpassing. Bij het bespreken van de gevolgen kan een openkostprijscalculatie als middel worden gebruikt.

Staffels
AIM adviseert 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, kunnen 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 vervoervolume 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 en toekomstige ontwikkelingen. Om te voorkomen dat deze

onzekerheden tijdens de contractperiode leiden tot een nieuwe aanbesteding, adviseert AIM om een herzieningsclausule en een openkostprijscalculatie 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 mogelijke tariefaanpassingen adviseert AIM om een openkostprijscalculatie 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 kunnen deze open calculatie indienen als onderdeel van hun offerte. Zo worden tussentijdse tariefsaanpassingen transparant, blijft de continuïteit van het vervoer gewaarborgd en kan de opdrachtgever 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, acht AIM een redelijke vergoeding van de niet-gereden geplande ritten passend. AIM adviseert om bij onvoorziene omstandigheden 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 leerlingenlijsten 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 optiejaren 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.

Terugverdientijd investeringen
Ook bij langlopende contracten dient het bestek voldoende rekening te houden met de benodigde terugverdientijd 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 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.

Rol en positie van (MKB) bedrijven en 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

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.

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

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).

Duurzaamheid

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.

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, CAO, leeftijd voertuigen etc. Niet melden zou tot (financiële) consequenties moeten leiden.