

Beloningssystemen ZE-aanbesteden

Bonusregeling versnelde Zero Emissie ingroei

1. Inleiding

Gemeenten hebben ambitieuze klimaatdoelen, maar de transitie naar zero emissie (ZE)-voertuigen in het doelgroepenvervoer (DGV) verloopt niet altijd snel (of minder snel dan gewenst). Beloningssystemen bieden een effectieve manier om vervoerders te stimuleren tot versnelde inzet van ZE-voertuigen, zonder dat dit leidt tot hogere verplichtingen of conflicten in de uitvoering. Een beloningssysteem is een contractuele prikkel die vervoerders belooft voor prestaties die verder gaan dan de minimale eisen,

Onderzoeksvraag: Een onderzoek of en wat er mogelijk is om vervoerders te stimuleren om na een start van een aanbesteding ZE te gaan laten rijden en de mogelijke financiële impact.

2. Toepassingsmogelijkheden

- Financiële bonus bij extra ZE-inzet boven het afgesproken percentage.
 - Voordeel: stimulans tot (eerdere) investering vanuit de vervoerder.
 - Nadeel: bij een lage basiseis, en een hoge inzet vanuit de vervoerder, leidt dit tot een hogere kosten voor de gemeente.
- Contractverlenging als beloning voor het behalen van extra ZE-doelen.
 - Voordeel: er hoeft niet direct een aanbestedingstraject opgestart te worden.
 - Nadeel: de gemeente kan gedwongen zijn te moeten verlengen ondanks slechte uitvoeringskwaliteit.
- Malusregeling bij het niet behalen van afgesproken ZE-doelstellingen.
 - Voordeel: prikkel voor de vervoerder om doelstellingen te behalen.
 - Nadeel: risico op discussies met de vervoerder over de regeling en de oorzaak van de uitkomsten.
- Stimuleren van ZE-inzet via gunningscriteria
 - Voordeel: mogelijkheden om ZE en laadinfra te combineren in de gunningscriteria waarbij de inschrijvers de ruimte krijgen om hun zienswijze te beschrijven.
 - Nadeel: belofte van de vervoerder moet in de praktijk waargemaakt kunnen worden.

3. Toepassingsvoorbeelden

- RegioRijder heeft in de aanbesteding van 2024 gewerkt met een ingroeimodel voor ZE oplopend tot 100% in 2027, inclusief een bonusregeling bij extra ZE-inzet. Dit heeft geleid tot een versnelde ZE-inzet. Onderstaand de uitwerking in het Programma van Eisen RegioRijder waarin de eisen, het ingroeimodel en bijbehorende bonus bij versnelde instroom ZE is beschreven (zie ook **bijlage**):

De opdrachtgever wenst een zo duurzaam mogelijk wagenpark. Vanwege verschillen in de beschikbaarheid van het type voertuigen in een Zero Emissie variant is er onderscheid gemaakt in de eis wanneer er aan de ZE moet worden voldaan. Onderstaand wordt gehanteerd:

Voertuigtype	Categorie	ZE	ZE	ZE	ZE
		01-08-2024*	01-01-2025	01-01-2026	01-01-2027
Personenvoertuig	A	100%			
Taxibus laag	B	100%			
Taxibus toegankelijk	C		40%	75%	100%
Rolstoeltoegankelijk voertuig laag	D	100%			
Rolstoeltoegankelijk voertuig hoog	E		40%	75%	100%

*Vanwege de huidige levertijden van voertuigen is de startdatum waaraan verplicht aan ZE moet voldoen niet op 1 januari 2024 gezet maar op 1 augustus.

Bij de invoering van Zero Emissie is een bonus/malusregeling van toepassing bij het (al dan niet) halen van de doelstelling. Bij versneld infaseren kan de opdrachtnemer een bonus tegemoet zien van 10% op het beschikbaarheidstarief over alle tijd dat ZE gereden is bovenop de op dat moment geldende minimale eis. Bijvoorbeeld: uitvraag van de inzet voertuigen binnen categorie voertuigen is 1.000 uur binnen een gestelde periode in 2024, wat betekent dat tenminste 400 uur ZE gerealiseerd moet zijn. Opdrachtnemer heeft 500 uur gerealiseerd. Opdrachtnemer krijgt 10% bonus over $500 - 400 = 100$ uur. Wanneer niet aan de minimale eis wordt voldaan dan wordt een malus berekend van 10%. Bijvoorbeeld: uitvraag van de inzet voertuigen binnen en categorievoertuigen is 1.000 uur binnen een gestelde periode in 2024 wat betekend dat tenminste 400 uur ZE gerealiseerd moet zijn. Opdrachtnemer heeft 300 uur gerealiseerd. Opdrachtnemer krijgt 10% malus over $400 - 300 = 100$ uur."

- Het belonen en stimuleren van ZE-inzet kan ook door in de gunningscriteria punten toe te kennen aan onderwerpen die bijdragen aan meer ZE-inzet. In het **document stimuleren ZE aanbesteden** is dit ook benoemd. De aanbesteding van RegioRijder uit 2024 is hier een goed voorbeeld van. Hierbij werd in de gunningscriteria gevraagd naar de uitwerking van de laadinfra en laadmogelijkheden inclusief de samenwerking met opdrachtgever. Zie onderstaand de beschrijving van Kwaliteitscriterium 3 (K3) uit deze aanbesteding (zie ook **bijlage**):

Doelstelling opdrachtgever: Opdrachtgever wenst snel maar verantwoord over te gaan naar Zero-Emissie doelgroepenvervoer. De huidige laadinfrastructuur lijkt binnen de regio niet toereikend om de Zero-emissie doelstelling te kunnen realiseren. Gemeenten willen de kennis vanuit de markt en kansen op dit vlak optimaal benutten en daarmee de laadinfrastructuur te verbeteren.

Aandachtspunten: De inschrijver gaat minimaal in op de volgende onderdelen:

- Beschrijf concreet hoe en met welk tijdspad in de gebieden waar u op inschrijft de laadinfrastructuur geoptimaliseerd zou kunnen worden?
- Beschrijf de rol-, verantwoordelijkheid en taakbeschrijving van alle betrokken bij het realiseren van deze laadinfrastructuur?
- Welke kansen en risico's kan inschrijver concreet benoemen en wat is daarvan de impact op het tijdspad?

- ZOOF-routevervoer hanteert een bonusregeling met een beloning bij een hogere ZE-inzet dan de eisen (zie **bijlage**). In de meeste recente aanbestedingen die zijn onderzocht (10 van 11) wordt geen stimulans in de vorm van een bonus opgenomen, maar juist een malus als niet voldaan wordt aan de eisen of de belofte (inschrijving vervoerder). Het opleggen van malussen is op zich een stimulans om te voldoen, maar is niet een stimulans om meer te doen dan gevraagd of het zoeken naar creatieve mogelijkheden om meer ZE-inzet te bereiken. Zie **bijlage Overzicht aanbestedingen**.

4. Impact op kosten

Of- en in welke mate het toepassen van bonussen impact heeft op de kosten voor de gemeente verschilt per situatie. Om de mogelijke impact te onderzoeken is de actuele situatie van belang:

- Wordt er in de huidige situatie al veel ZE gereden?
- Zijn er voldoende laadvoorzieningen in de gemeente/regio?
- Hoe zien huidige en potentiële vervoerders de mogelijkheden? (marktverkenning)

Vervoerders maken de eigen calculatie vanuit de eigen situatie. Extra kosten zullen er zijn wanneer de vervoerder investeert in zijn wagenpark en laadinfra om meer ZE-inzet mogelijk te maken. Daarnaast is relevant hoe hoog de bonus is die wordt toegekend. Daarop heeft de gemeente zelf invloed. Kortom: Er kunnen extra kosten gemoeid zijn met het stimuleren van ZE-inzet via bonussen. De mate waarin is grotendeels te beïnvloeden en te managen met een goede voorbereiding en doordachte systematiek.

Voorbeeldberekening

De uitgangspunten in de voorbeeldberekening zijn als volgt:

Opdrachtwaarde per jaar: € 500.000

Minimumeis: 38,5% Zero-Emissie

Bonussystematiek: 2% van de jaarlijkse opdrachtwaarde per 10% inzet Zero-Emissie boven gestelde eis. Jaarlijks gemeten over het voorgaande jaar.

In de praktijk wordt 68,5% Zero-Emissie gereden. De bonus is dan als volgt:

30% (=3x10%) boven de gestelde eis = 3x2% van de jaarlijkse omzet (€ 500.000) = € 30.000 bonus

De getallen en percentages zijn aan te passen naar de specifieke situatie. Het is aan te raden een goede balans te vinden tussen realistisch te stellen eisen (minimum zo goed mogelijk aansluiten bij de praktijk).

5. Conclusie

- Gemeenten kunnen met beperkte middelen impact maken op ZE-transitie.
- Vervoerders reageren positief op beloningssystemen: het verlaagt het investeringsrisico.
- Bonusregelingen zijn transparant, controleerbaar en juridisch goed in te passen.
- Naast financiële bonussen kan ook met gunningspunten gewerkt worden.
- Combineer stimuleren ZE ook met [stimulans](#) t.a.v. laadvoorzieningen en laadinfra.
- Contractverlenging als beloning werkt vooral bij langlopende concessies.
- Malusregelingen zijn juridisch complexer en minder motiverend.

6. Aanbevelingen

- Integreer een bonusregeling in het contract: stel een basispercentage vast en beloon extra inzet (eventueel met een staffel: hoe hoger de extra inzet, hoe hoger de bonus).
- Beperk financiële risico's: stel een jaarlijks maximum in voor de bonusuitkering en monitor de doelstelling via rit- en voertuigsdata, en bepaal vooraf een juiste balans tussen de minimeis en de mogelijke bonus
- Hanteer een ingroeimodel: bouw de ZE-verplichtingen op in de tijd en combineer dit met een beloningsmechanisme om versnelling te stimuleren.
- Overweeg (tot 2030¹) contractverlenging als beloning: bij het behalen van 100% ZE voor de einddatum volgt contractverlenging en zorg daarbij voor transparante criteria en toetsingsmomenten.
- Laat vervoerders zelf laadoplossingen aandragen: plan van aanpak voor laadinfrastructuur en netimpact onderdeel maken van de gunning en stimuleer de samenwerking met netbeheerders en gemeente(n). Zie ook [Factsheet Laadinfra leerlingenvervoer](#).
- Overweeg het delen van de verantwoordelijkheid voor de laadinfrastructuur: voorzie in laadvoorzieningen en stel deze beschikbaar aan de uitvoerder(s) van het DGV. Ongeacht wie de vervoersopdracht gegund krijgt. Na de looptijd kunnen de voorzieningen door naar de volgende vervoerder(s). Dit verlaagt het risico op niet (tijdig) beschikbaar hebben van de benodigde laadcapaciteit bij een contractovergang.

7. Bronnen en links

- RegioRijder (Marieke Wassenaar)
- PvE RegioRijder vervoercapaciteit
- PvE ZOOV
- Overzicht aanbestedingen
- [Wegbereiders \(factsheet laadinfra\)](#)

Opgesteld door Forseti, november 2025

¹ In 2030 moet al het doelgroepenvervoer ZE uitgevoerd worden. Bij nieuw te sluiten contracten waarbij de basisperiode over 2030 loopt, moet het voldoen aan 100% ZE per 2030 een eis zijn.