

Vraag Nvl:

Gelet op een aantal structurele knelpunten, de disproportionele risicoverdeling, de beperkte uitvoerbaarheid, de afwezigheid van een partnerschapsmodel en het feit dat het gunningsmodel feitelijk prijs boven kwaliteit stelt, vragen wij u te overwegen om de aanbesteding voor de OV-concessie NoordWest Noord-Holland in te trekken. De bedoelde knelpunten en bezwaren zijn in de bijlage bij deze vraag nader toegelicht.

Wij vragen u concreet:

- 1) Wilt u de aanbesteding voor de OV-concessie NoordWest Noord-Holland intrekken?
- 2) Wilt u de ingangsdatum van de concessie NWNH met twee jaar uitstellen?
- 3) Wilt u vervolgens samen met marktpartijen een nieuwe concessiebeschikking, nieuwe financiële bepalingen en een nieuwe gunningssystematiek ontwikkelen die:
 - o een evenwichtige risicoverdeling kent,
 - o partnership en gezamenlijke sturing mogelijk maakt,
 - o inspeelt op marktrealiteit en ZE-ontwikkelingen,
 - o kwaliteit, innovatie en samenwerking zwaarder laat wegen dan prijs,
 - o en daadwerkelijk leidt tot een toekomstbestendig, robuust en reizigersgericht ov-aanbod?

Wij zien uw reactie op deze vragen graag tegemoet.

Bijlage bij de Nvl-vraag

Wij vragen u nadrukkelijk om de aanbesteding voor de OV-concessie NoordWest Noord-Holland in te trekken, zodat gezamenlijk met marktpartijen een nieuwe concessiebeschikking, nieuwe financiële bepalingen en een gunningsmodel kunnen worden ontwikkeld die toekomstbestendig, evenwichtig en uitvoerbaar zijn.

Ons verzoek is gegrond op de volgende constatering, risico's en structurele knelpunten in de huidige aanbesteding:

1. Ontbreken van een partnerschapsgerichte concessie

Het openbaar vervoer is de afgelopen jaren van diesel naar elektrisch gegaan, waardoor het systeem complexer is geworden door factoren als beschikbaar transportvermogen, laadplanning, kwetsbaarheid van laadinfrastructuur, bijladen overdag en minder flexibele busuitwisseling. De huidige concessievoorwaarden passen niet bij de samenwerking die nodig is voor een robuust, duurzaam OV. Belangrijke marktontwikkelingen, zoals netcongestie, een niet-volwassen supply chain voor elektrische bussen en laadinfra en beperkte beschikbaarheid van onderdelen en infrastructuur, worden onvoldoende erkend. Een moderne concessie vereist gedeelde verantwoordelijkheid, flexibiliteit en gezamenlijke ontwikkelruimte, maar dit ontbreekt nu.

2. Een gunningsmodel dat feitelijk prijs boven kwaliteit stelt

Hoewel formeel wordt uitgegaan van een beste-prijs-kwaliteitverhouding, zorgt de huidige opzet ervoor dat de aanbesteding in de praktijk volledig prijs-gedreven is:

- De omvang van het vervoeraanbod telt zowel direct mee in G2 als indirect in G3, waardoor het volume van het aanbod 70% van de gunning bepaalt.
- Hierdoor ontstaat een prikkel om maximaal aanbod te bieden, los van realistische uitvoerbaarheid, inpassing in het ZE-systeem of kwaliteit voor reizigers.
- Innovatie, kwaliteit, betrouwbaarheid, uitvoerbaarheid en partnership krijgen hierdoor een ondergeschikte rol.
- Deze opzet is in strijd met de Code Verantwoord Marktgedrag (2025), die de provincie, via DOVA, mede heeft ondertekend en waarin juist wordt uitgesproken dat ov-aanbestedingen sterker op kwaliteit dan op prijs moeten worden gebaseerd.

De huidige gunningssystematiek creëert daarmee dezelfde dynamiek die in recente concessiestarts (zoals Zaanstreek-Waterland, Zuid-Holland Noord, Fryslân, Utrecht Binnen en Utrecht Buiten) heeft geleid tot operationele problemen, tekortschietende kwaliteit en financiële spanningen.

3. Onevenwichtige risicoverdeling en gebrek aan sturingsmogelijkheden

De concessievoorwaarden leggen nagenoeg alle risico's bij de concessiehouder, terwijl sturingsruimte ontbreekt. Voorbeelden hiervan zijn:

- De concessiehouder is volledig afhankelijk van de welwillendheid van de concessieverlener om wijzigingen in concessiebepalingen mogelijk te maken, terwijl de concessieverlener zelf wél eenzijdig wijzigingen kan doorvoeren.
- De concessieverlener heeft de bevoegdheid de concessie in te trekken bij grote wijzigingen in de financiering of in wettelijke bepalingen ten aanzien van openbaar vervoer. Hieruit volgt voor de concessiehouder een risico met enorme financiële consequenties. Immers er worden enorme investeringen gevraagd die bij voortijdige beëindiging van de concessie niet terugverdiend kunnen worden.
- De concessiehouder draagt het volledige opbrengstenrisico tot het einde van de concessie, maar heeft geen bevoegdheden om bv reizigerstarieven aan te passen danwel zicht op compensatie vanuit de concessieverlener in het geval zich (grote) tegenvallers voordoen. Dit creëert een financieel model waarin risico's én stuurinstrumenten niet in balans zijn.
- Het systeem van verhandelbare emissierechten maakt de businesscase afhankelijk van een onzekere, sterk fluctuerende markt. De concessiehouder moet feitelijk "speculeren", zonder mogelijkheden om negatieve effecten te mitigeren via aanpassing van aanbod of tarieven.
- De boetebedragen zijn zeer hoog en worden automatisch opgelegd via het sturingsprotocol. In andere concessies waar ZE-transities centraal stonden, heeft dit geleid tot boetes van miljoenen euro's.
- De verplichte overname van bestaande voertuigen en laadinfrastructuur zonder enige gezamenlijke toetsperiode of functionele validatie legt een onevenredig risico bij de concessiehouder. Zeker in een ZE-omgeving, waar technische problemen pas tijdens gebruik zichtbaar worden, is dit niet proportioneel.