Een aanbod aan deelwagens voorzien in jouw stad of gemeente

Wat in overweging te nemen bij het aanbesteden van deelwagens

Tips & tricks vanuit de Green Deal 'Deelmobiliteit en wonen'

November 2026



Inhoudstafel

Inleiding 3

Criteria voor aanbesteden 4

1. Aandrijving 4
2. Model / grootte 6
3. Veiligheidsvereisten 8
4. Transmissie 9
5. Netwerk 10
6. Toegang tot het voertuig 12
7. Reserveren 13
8. Betaalmiddel 14
9. Maximum- en minimumduur van reservatie 16
10. Abonnement en opzegbaarheid 17
11. Kost voor gebruik 18
12. Waarborg 19
13. Kosten voor verkeerd gebruik 20
14. Schade en pech 21
15. Onderhoud 23
16. Klantenservice 24
17. Prijs voor de aanbestedende overheid 25
18. Overwinst 28
19. Stimuleren van gebruik en kortingsacties via een doorgedreven communicatieplan 29
20. Branding van de vloot 31
21. Inclusie 32
22. Rapportering & monitoring 34
23. Voordelen voor de opdrachtgever 35
24. Inkantelen van dienstvloot 36
25. Organisatie en infrastructuur 37
26. Ontzorging en gebruiksgemak voor de gebruiker 39
27. Plan van aanpak en uitrol 40
28. Facturatie 41

Procedure 42

Keuze van de aanbestedingsprocedure 42
Werken met percelen 42
Openstelling voor andere organisaties 42

Inleiding

Dit document helpt steden en gemeenten bij het maken van de belangrijkste keuzes voor de uitrol van een deelwagensysteem. Vooraleer een opdracht in de markt wordt gezet, is het belangrijk om het beoogde doel helder te bepalen. Wil het bestuur vooral een alternatief bieden voor de privéwagen, deelwagens integreren in een ruimer mobiliteitsnetwerk of de eigen dienstverplaatsingen organiseren, eventueel gecombineerd met gebruik door inwoners? Daarnaast is het belangrijk om te bepalen of het systeem zich voornamelijk richt op éénmalige gebruikers, occasionele gebruikers of op gebruikers die regelmatig een deelwagen nodig hebben.

Deze doelstellingen bepalen mee welke technische vereisten, gunningscriteria en organisatorische afspraken in de opdracht worden opgenomen. Daarbij is het belangrijk om steeds de impact van deze keuzes op de marktwerking in het oog te houden. Bepaalde vereisten of keuzes kunnen er immers toe leiden dat minder aanbieders in aanmerking komen om een voorstel in te dienen.

Een klassieke overheidsopdracht met een bestek is bovendien niet altijd de enige mogelijke aanpak. Afhankelijk van de beleidsdoelstellingen, de gewenste vorm van samenwerking en de lokale context kan bijvoorbeeld ook een subsidiebesluit een geschikte piste zijn. De thema's in dit document bieden een denkkader om deze keuzes bewust te maken en de gekozen aanpak vervolgens gericht en onderbouwd uit te werken.

Criteria voor aanbesteden

1. Aandrijving

Uitleg

De aandrijving van een deelwagen kan elektrisch, hybride of gebaseerd op een klassieke verbrandingsmotor zijn. Elke optie heeft specifieke eigenschappen en praktische gevolgen, zowel voor gebruikers als voor de aanbestedende overheid.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Elektrische wagens	Elektrische wagens zijn ecologisch en sluiten aan bij de bredere maatschappelijke evolutie naar duurzaam vervoer. Ze worden steeds meer gebruikt en zijn voor veel mensen intussen vertrouwd in het straatbeeld.	Elektrische wagens vereisen bijkomende laadinfrastructuur, brengen doorgaans hogere ondersteuningsbedragen met zich mee en kunnen een drempel vormen voor gebruikers die onzeker zijn over actieradius of laadprocedures. Ook de beschikbaarheid voor gebruikers kan lager zijn door tijdelijke onbeschikbaarheid omwille van het laden.
Hybride of plug-in hybride wagens	Hybride wagens zijn ecologischer dan voertuigen met een verbrandingsmotor en blijven bruikbaar wanneer de batterij leeg is doordat de verbrandingsmotor kan overnemen.	Plug-in hybride wagens vereisen laadinfrastructuur maar riskeren in het kader van deelmobiliteit vermoedelijk snel te vervallen tot "fake-hybrids" aangezien die ook blijven werken zonder op te laden. Hybride wagens hebben geen laadinfrastructuur nodig. Beiden worden minder frequent gebruikt binnen deelwagensystemen, wat de operationele bruikbaarheid kan beïnvloeden.

	Voordelen	Nadelen
Wagens met verbrandingsmotor	Wagens met een verbrandingsmotor zijn vertrouwd voor gebruikers, vereisen geen laadinfrastructuur en hebben doorgaans een grotere actieradius, wat voor sommige ritprofielen een voordeel is. Deze wagens zijn bovendien goedkoper voor de aanbestedende overheid.	Deze wagens passen minder goed binnen beleidsdoelstellingen rond de elektrificatie van het wagenpark.

Implicaties voor het bestek

- Het bestek moet duidelijk omschrijven wie verantwoordelijk is voor de laadinfrastructuur bij elektrische en plug-in hybride voertuigen. De kost kan variëren naargelang de voorzieningen op de locatie.
- Wanneer een gemengd wagenpark mogelijk is, moet de inventaris per type voertuig worden opgenomen.
- Indien je voor elektrische voertuigen kiest, kan je als bijkomende vereiste de mogelijkheid tot snelladen toevoegen. De meeste modellen hebben die mogelijkheid al, maar verschillende aanbieders vragen hier een vergoeding voor. Die kosten worden vaak doorvertaald naar de gebruiker.

2. Model / grootte

Uitleg

De grootte en het type deelwagen beïnvloeden het gebruiksgemak, het comfort en de geschiktheid voor specifieke ritprofielen. Mogelijke voertuigtypes zijn stadswagens, gezinswagens en bestelwagens. Andere types kunnen worden toegevoegd.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Stadswagens	Stadswagens zijn compact, wendbaar en ideaal voor gebruik in stedelijke omgevingen met beperkte parkeerruimte.	Stadswagens bieden minder ruimte en hebben een beperkte laadruimte, waardoor ze niet geschikt zijn voor grotere groepen of volumineuze ladingen.
Gezinswagens	Gezinswagens bieden meer comfort, ruimte en flexibiliteit en zijn geschikt voor langere ritten of gebruikers die meer bagage willen vervoeren.	Gezinswagens brengen hogere operationele kosten met zich mee en zijn daardoor duurder voor de aanbestedende overheid en de eindgebruiker. Ze zijn minder efficiënt in druk stedelijk verkeer.
Lichte vracht of bestelwagens	Bestelwagens zijn geschikt voor logistieke taken en volumineuze ladingen, wat ze aantrekkelijk maakt voor zowel particuliere als professionele gebruikers.	Bestelwagens zijn duurder in gebruik, minder wendbaar en minder geschikt voor stedelijke contexten met beperkte parkeer- of manoeuvreerruimte.

Implicaties voor het bestek

- Beschrijf eerst het doel: waarvoor en voor wie is de wagen bedoeld? Bijvoorbeeld “een compacte stadswagen voor korte ritten in de kern, met plaats voor vier personen”. Vertaal dat daarna naar minimale vereisten, zoals “minstens 4 zitplaatsen”, in plaats van exacte waarden. Zo sluit je geschikte voertuigen niet onbedoeld uit. Neem de specificaties dus niet over van één bepaald model: een vergelijkbare wagen wijkt daar vaak licht van af en valt dan de facto uit de boot.
- Formuleer elke vereiste ondubbelzinnig, zodat je ze objectief kan controleren, zowel in de offerte als tijdens de uitvoering. Vermeld daarom ook volgens welke norm je meet, bijvoorbeeld de actieradius volgens WLTP of de kofferinhoud volgens VDA, en of dat met alle zitplaatsen in gebruik is. Alleen zo kan je prijzen correct vergelijken.
- Geef aan dat gelijkwaardige voertuigen aanvaard worden, op voorwaarde dat ze aan alle minimale vereisten voldoen en de aanbieder dat aantoont. Leg ook vast hoe je de voertuigen beoordeelt en wat voor jou het zwaarst doorweegt, zodat alle inschrijvers dat vooraf weten.
- Vraag per voertuigtype een afzonderlijk maximaal ondersteuningsbedrag op.
- Voertuigtypes die niet in het bestek staan, kan je achteraf niet bestellen. Denk dus vooraf goed na welke types je tijdens de looptijd nodig kan hebben.
- Houd rekening met modelwissels. Automerken vernieuwen hun modellen geregeld, waardoor een model uit de offerte na een tijd niet meer leverbaar is of als duurdere versie terugkomt. Een merk en model vastleggen voor meerdere jaren is daarom weinig realistisch. Vraag de aanbieder om de opvolger mee te vermelden in de offerte als die al bekend is, en neem een bepaling op zoals: “Tijdens de looptijd van de opdracht mag het automodel worden vervangen, op voorwaarde dat het nieuwe model aan alle technische vereisten voldoet, de aanbestedende overheid akkoord gaat en er geen prijsherziening wordt gevraagd.”

3. Veiligheidsvereisten

Uitleg

De deelwagens moeten voldoen aan veiligheidsnormen. Elke wagen die op de Europese markt komt, voldoet al aan wettelijke basisvereisten. Je kan ook specifieke veiligheidsuitrusting verplichten (bv. airbag) of het hanteren van een minimale veiligheidsrating, zoals Euro NCAP.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Specifieke veiligheidsuitrusting	Het vastleggen van expliciete veiligheidsvereisten geeft duidelijkheid over de uitrusting en garandeert een hoog veiligheidsniveau.	Het opnemen van gedetailleerde uitrusting kan de flexibiliteit voor aanbieders beperken en bepaalde voertuigmodellen uitsluiten.
Veiligheidsrating	Het werken met een veiligheidsrating biedt aanbieders flexibiliteit en maakt voertuigen eenvoudiger vergelijkbaar.	Een rating geeft minder zekerheid over de exacte veiligheidsuitrusting die effectief aanwezig is in de wagen. De tests van Euro NCAP worden elk jaar strenger, en de sterren gelden voor het jaar waarin het model getest werd. Een model dat enkele jaren geleden 5 sterren kreeg, is daardoor niet per se veiliger dan een recent getest model met 4 sterren. Vraag daarom een minimum van 4 sterren in plaats van 5, zodat je de keuze niet onnodig beperkt.

Implicaties voor het bestek

Geef in het bestek aan hoe je veiligheid wil garanderen: via concrete uitrusting of via een rating. Je kan veiligheid opnemen als technische vereiste, waaraan elke wagen moet voldoen, of als gunningscriterium, waarmee je offertes onderling vergelijkt. Werk je met een Euro NCAP-rating, leg dan een minimum vast (bijvoorbeeld 4 sterren), maar geef een hogere score geen extra punten. Het aantal sterren hangt immers af van het jaar waarin het model getest werd en laat daardoor geen eerlijke vergelijking toe.

4. Transmissie

Uitleg

De keuze tussen automatische en handgeschakelde transmissie beïnvloedt het gebruiksgemak en de toegankelijkheid voor diverse gebruikers.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Automatische transmissie	Automatische wagens zijn eenvoudiger te besturen en verlagen de drempel voor minder ervaren chauffeurs. Bovendien hebben sommige chauffeurs een rijbewijs waarmee ze enkel met automatische transmissie mogen rijden.	Automatische wagens kunnen duurder zijn.
Handgeschakelde transmissie	Handgeschakelde wagens zijn vertrouwd voor veel bestuurders en kunnen in bepaalde situaties zuiniger zijn.	Handgeschakelde wagens zijn minder comfortabel in druk verkeer. Voor een kleinere groep mensen kunnen deze wagens net een drempel vormen.

Implicaties voor het bestek

Maakt de transmissie voor jou niet uit, laat ze dan open. Weet wel dat je er achteraf geen punten meer voor kan geven. Heb je een duidelijke voorkeur, leg die dan vast in de technische vereisten of neem ze op als gunningscriterium. Bepaal dus vooraf wat voor jouw bestuur en jouw beoogde gebruik en doelgroep echt belangrijk is en welke elementen het verschil moeten maken tussen de offertes.

Houd daarbij de afweging in het achterhoofd die voor het hele bestek geldt: hoe meer je vastlegt, hoe minder aanbieders kunnen inschrijven. Maar hoe meer je openlaat, hoe moeilijker je offertes objectief vergelijkt. De transmissie heeft bijvoorbeeld een impact op de prijs, en of een automaat of een handgeschakelde wagen “beter” is, is een subjectieve inschatting. Wat vastligt, kan je eerlijk naast elkaar leggen.

5. Netwerk

Uitleg

Een deelwagensysteem kan op verschillende manieren georganiseerd worden. De systemen verschillen in flexibiliteit, voorspelbaarheid en hoeveel beheer ze vragen. Bij roundtrip-systemen breng je de wagen terug naar dezelfde plaats of zone. Bij free-floating systemen kan je de wagen ergens anders achterlaten: op een ander station of overal binnen een operationele zone.

Verder moet het bestek ook duidelijk maken of de deelwagens ingebed moeten worden in een netwerk al dan niet verbonden met openbaar vervoer.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Roundtrip station-based systemen	Voorspelbaar en betrouwbaar: de wagen staat altijd op dezelfde plaats. Gebruikers moeten bij het terugbrengen geen parkeerplaats zoeken. Bij elektrische deelauto's kan je een voorbehouden laadpaal voorzien. Overzichtelijk en geschikt voor geplande ritten.	Niet geschikt voor enkele ritten (one-way): gebruikers brengen de wagen terug naar dezelfde vaste plaats. Minder flexibel.
Roundtrip homezone-based systemen	Combineert flexibiliteit met een minimale structuur. De wagen blijft in de buurt, zonder dat er een vaste parkeerplaats nodig is.	Vereist bijkomend beheer en opvolging van de zones. Gebruikers moeten de wagen soms even zoeken binnen de zone. Niet geschikt voor enkele ritten. Voor elektrische deelauto's minder evident, tenzij er genoeg laadpalen zijn.
Free-floating systemen met stations	Veel flexibiliteit en gebruiksgemak: je neemt de wagen op het ene station en zet hem op een ander station terug. De vaste stations zorgen voor herkenbare plekken en maken laadpalen mogelijk.	De beschikbaarheid per station is moeilijk te voorspellen. Hogere beheerkosten, onder meer omdat wagens herverdeeld moeten worden over de stations.

	Voordelen	Nadelen
Free-floating systemen met operationele zones	Maximale flexibiliteit: je neemt en parkeert de wagen overal binnen de zone.	Minder voorspelbare beschikbaarheid. Aanbieders hebben meer voertuigen nodig voor voldoende dekking. Weinig realistisch in landelijke gebieden. Voor elektrische deelauto's minder evident, tenzij er genoeg laadpalen zijn.

Implicaties voor het bestek

Om te weten welk systeem het best geschikt is, moet je een aantal zaken bepalen. Hierbij geven we een richtlijn, waar zeker van kan worden afgeweken. Vaak zal de realiteit ook minder eenduidig zijn dan hieronder geschreven. Een combinatie van verschillende systemen is dan ook altijd mogelijk. De gebruikers van deelmobiliteit zijn divers en dus hebben ze ook diverse voorkeuren, hierop inspelen zorgt er voor dat meer mensen deelmobiliteit als waardig alternatief kunnen zien.

- Opereer je in landelijke gebieden, in kernen of in grootstedelijk gebied?
  - In grootstedelijk gebied zijn alle mogelijkheden een valabele optie.
  - In kernen werk je best met station-based of homezone-based deelauto's.
  - In landelijk gebied zal station-based het evidentste zijn.
- Wil je de deelmobiliteit voorzien als aanvulling op mobiliteitsknooppunten en op die manier een netwerk uitbouwen? Voorzie dan indien mogelijk vaste plaatsen op die mobiliteitsknooppunten
- Wil je buurtgericht deelmobiliteit voorzien? Hiervoor kan je zowel met station-based als met homezone-based voertuigen werken en in steden ook met een voldoende groot aanbod aan free-floating deelauto's, afhankelijk van hoeveel flexibiliteit je wil voorzien.

6. Toegang tot het voertuig

Uitleg

Gebruikers kunnen een deelwagen openen met een badge of via een app. De gekozen toegangsmodaliteit bepaalt de toegankelijkheid van het systeem voor verschillende gebruikersgroepen.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Badge	Een badge maakt het systeem toegankelijk voor gebruikers zonder smartphone.	Het gebruik van badges vereist logistiek voor uitgifte en beheer van fysieke kaarten. Daarnaast is het gebruik van badges niet meer courant. De meeste aanbieders werken louter met een app en bieden geen badge meer aan.
App	Een app biedt een gebruiksvriendelijke en altijd beschikbare toegangsmethode. Het gebruik van een app biedt meer mogelijkheden voor opvolging van schade (zoals foto's).	Een app werkt alleen als de smartphone voldoende batterij heeft. Systemen die enkel via het mobiele netwerk werken, kunnen bovendien haperen bij een zwak signaal, bijvoorbeeld in een ondergrondse parking. De meeste recente systemen combineren daarom netwerk met Bluetooth, zodat de wagen ook zonder bereik opent.

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet specificeren welke toegangsmodaliteiten verplicht zijn of als opties mogen worden aangeboden. Een app is de standaard. Er kunnen extra punten gegeven worden bij gunning indien andere manieren mogelijk zijn.

Parkeren de deelwagens op plaatsen met weinig of geen bereik, zoals een ondergrondse parking? Vraag dan dat de wagen ook zonder mobiel netwerk kan worden geopend, bijvoorbeeld via Bluetooth.

7. Reserveren

Uitleg

Deelwagens kunnen op verschillende manieren gereserveerd worden. Door meerdere kanalen toe te laten, wordt de toegankelijkheid verhoogd voor een breder publiek. De meest voorkomende manieren zijn: via een app, via de telefoon, via de website.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Meerdere reserveringskanalen	Het aanbieden van meerdere reserveringsmethoden zorgt ervoor dat zowel digitale als minder digitaal vaardige gebruikers eenvoudig een wagen kunnen reserveren.	Het ondersteunen van meerdere kanalen brengt extra operationele en technische vereisten met zich mee voor de aanbieder.

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet aangeven via welke kanalen reserveringen moeten kunnen gebeuren. Dit kan worden opgelegd als vereiste of beoordeeld worden via gunningscriteria.

8. Betaalmiddel

Uitleg

De manier waarop gebruikers betalen voor het gebruik van deelwagens bepaalt voor een groot stuk de toegankelijkheid van het systeem. Aanbieders kunnen werken via prepaid- of postpaidformules en verschillende betaalmethoden hanteren, zoals debitkaart, kredietkaart of overschrijving.

Een kredietkaart vereisen of niet zal ook een invloed hebben op de inclusiviteit van het deelsysteem.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Prepaid	Een prepaidformule geeft gebruikers vooraf duidelijkheid over hoeveel krediet ze beschikbaar hebben, waardoor ze hun gebruik goed kunnen inschatten.	Bij een prepaidformule moeten gebruikers vooraf betalen, wat voor sommige doelgroepen een drempel kan vormen.
Postpaid	Bij een postpaidformule betalen gebruikers achteraf, waardoor ze zich geen zorgen hoeven te maken over onvoldoende krediet en flexibeler gebruik kunnen maken van de dienst.	De kost per rit kan hierdoor hoger zijn, omdat er meer finacieel risico ligt bij de aanbieder.
Kredietkaart	Gebruikers hoeven zich geen zorgen te maken over onvoldoende krediet op het moment van gebruik. Hierdoor kunnen ze flexibeler gebruik maken van de dienst. Minder financieel risico bij de aanbieder.	Niet elke gebruiker beschikt over een kredietkaart. Aanbieders die met een kredietkaart werken, sluiten daardoor bepaalde doelgroepen uit.

Implicaties voor het bestek

Als het bestek specifiek rekening wenst te houden met specifeke doelgroepen, impliceert dit bepaalde keuzes en bestaat de kans op minder inschrijvers. Indien de aanbestedende overheid een voorkeur heeft voor een prepaid- of postpaidformule of een kredietkaart of juist niet, kan dit worden opgenomen als technische vereiste of beoordeeld worden via gunningscriteria.

9. Maximum- en minimumduur van reservatie

Uitleg

De aanbestedende overheid kan bepalen hoe lang gebruikers een voertuig minimaal of maximaal kunnen reserveren. Deze keuze beïnvloedt de beschikbaarheid en het gebruikspatroon van de vloot.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Korte minimumduur	Een korte minimumduur maakt het systeem toegankelijk voor korte ritten. Een minimale reservatieduur van één uur wordt vaak gehanteerd om deelwagens voldoende te onderscheiden van klassieke verhuur.	
Lange maximumduur	Een langere maximale reservatieperiode maakt het systeem geschikt voor meer verschillende types verplaatsingen zoals meerdaagse verplaatsingen, maar ook eventuele gebruik als vervangwagen. De bezetting van de deelwagen kan hoger zijn met een maximale duur, wat de inbreng voor de aanbestedende overheid kan verlagen.	Een voertuig dat meerdere dagen gereserveerd is, is gedurende die periode niet beschikbaar voor andere gebruikers.

Implicaties voor het bestek

Het bestek kan minimumeisen of maxima opleggen, afhankelijk van de beleidsdoelstellingen. Je kan dit als gunningscriteria opnemen om de aanbieder te kunnen sturen.

10. Abonnement en opzegbaarheid

Uitleg

Aanbieders kunnen werken met een abonnementsformule of een formule zonder vaste kosten, zoals pay-as-you-go. De keuze bepaalt de toegankelijkheid en het gebruiksgemak voor verschillende doelgroepen.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Met abonnement	Een abonnementsformule zorgt voor voorspelbare inkomsten voor de aanbieder en kan financiële voordelen bieden aan (frequente) gebruikers.	Een abonnementsformule vormt een drempel voor gebruikers die slechts sporadisch een deelwagen nodig hebben.
Zonder abonnement (pay-as-you-go)	Een formule zonder abonnement verlaagt de drempel voor éénmalige of occasionele gebruikers omdat gebruikers enkel betalen voor effectief gebruik.	Voor de aanbieder zijn inkomsten minder voorspelbaar, wat gevolgen kan hebben voor de bedrijfsvoering.

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet bepalen of abonnementskosten zijn toegestaan of vermeden moeten worden.

11. Kost voor gebruik

Uitleg

De prijs voor het gebruik van een deelwagen kan gebaseerd zijn op afgelegde afstand, gereserveerde tijd of een combinatie daarvan. De tariefmethodiek bepaalt hoe transparant en vergelijkbaar de aanbiedingen zijn.

Het vergelijken van aanbieders kan gemakkelijker worden door hen een prijs te vragen voor vastgelegde gebruiksscenario's. Zo wordt duidelijk wat de kosten zijn voor verschillende types gebruik. Kies daarbij voor realistische gebruisscenario's en neem geen scenario's mee voor oneigenlijk gebruik. Deze dienen in een aparte sectie te worden beoordeeld (zie punt 13).

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Kostenoverzicht op basis van tijd en/of afstand	Een combinatie van tijd- en kilometertarieven geeft een evenwichtige en realistische prijs voor uiteenlopende gebruiksscenario's.	Een gecombineerde tariefstructuur kan complex zijn om te vergelijken tussen verschillende aanbieders.
Kostenoverzicht op basis van gebruiksscenario's	Scenario's maken kosten transparant en objectief vergelijkbaar tussen inschrijvers.	Het opstellen van meerdere scenario's vergt voorbereiding en duidelijke definities over hoe de scenario's vergeleken zullen worden.

Implicaties voor het bestek

Het bestek kan vragen om verschillende gebruiksscenario's en hun prijzen te laten voorstellen door inschrijvers. De totale kosten kunnen op basis van de scenario's worden vergeleken en beoordeeld. Het is belangrijk om de wegingsfactoren en de beoordelingsmethodiek vooraf vast te leggen. Het bestek moet specificeren welke scenario's moeten worden doorgerekend en op welke manier scores aan inschrijvers worden toegekend. De totale kost per scenario kan deel uitmaken van de gunningscriteria.

12. Waarborg

Uitleg

Aanbieders kunnen een waarborg vragen om risico's zoals schade of wanbetaling te beperken. Het niveau van de waarborg kan de toegankelijkheid beïnvloeden.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Een waarborg vermindert het financiële risico voor de aanbieder. Een waarborg vermindert het financiële risico bij de gebruiker indien waarborg ook als gebruikslimiet wordt gebruikt.	Een waarborg vormt een financiële drempel voor bepaalde gebruikers, vooral voor wie beperkte middelen heeft.

Implicaties voor het bestek

Het bestek kan een maximale of minimale waarborg opleggen of dit vrijlaten maar beoordelen via gunningscriteria. De aanbestedende overheid moet de toegankelijkheid van het systeem afwegen met de bedrijfsvoering van de aanbieders van autodelen.

13. Kosten voor verkeerd gebruik

Uitleg

Onzorgvuldig gebruik, zoals het te laat terugbrengen van voertuigen of het achterlaten in slechte staat, kan leiden tot extra kosten. Het is belangrijk dat aanbieders duidelijk maken hoe zij hiermee omgaan.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Een duidelijke aanpak met sancties stimuleert gebruikers om deelwagens zorgvuldig te gebruiken. Dit verhoogt de gebruikerstevredenheid door minder problemen gerelateerd aan oneigenlijk gebruik.	Te strenge sancties kunnen leiden tot frustratie of vermijdingsgedrag bij gebruikers

Implicaties voor het bestek

Het bestek kan aanbieders vragen om te beschrijven hoe ze verkeerd gebruik behandelen. De aanbestedende overheid kan deze aanpak beoordelen op duidelijkheid en proportionaliteit. Het is daarbij belangrijk te duiden op welke manier je dit zal beoordelen.

14. Schade en pech

Uitleg

Een aanbieder moet duidelijk omschrijven welke procedure wordt gevolgd in geval van schade aan de deelauto. Daarbij wordt toegelicht hoe herstellingen worden georganiseerd en welke vervangwagens ter beschikking worden gesteld (type voertuig (type voertuig, beschikbaarheid, moment van terbeschikkingstelling, ...).

Daarnaast geeft de aanbieder ook garanties inzake verzekering. Elke deelwagen in het bestek moet verzekerd zijn voor de volledige looptijd van de opdracht. Minimaal wordt volgende verzekeringsdekking verwacht:

- Burgerlijke aansprakelijkheid tegenover derden;
- Verzekering met maximaal eigen risico van €1.000 per schadegeval tenzij bij misbruik zoals alcohol- en druggebruik;
- Er moet bovendien een mogelijkheid voorzien worden om het eigen risico volledig of gedeeltelijk af te kunnen kopen.

De aanbieder omschrijft duidelijk welke procedure gevolgd wordt bij pech onderweg. Daarbij wordt toegelicht hoe bijstand en eventuele herstellingen worden georganiseerd en welke vervangwagens ter beschikking worden gesteld (type voertuig (type voertuig, beschikbaarheid, moment van terbeschikkingstelling, ...).

Elke deelauto moetaangesloten zijn bij de pechverhelpingsdienst en beschikken over een bijstandsverzekering die tussenkomt bij pech of een ongeval.

Tot slot moetendeelwagens in het geval van probleemsituaties vanop afstand geopend kunnen worden.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Een goede technische service verzekert continuïteit voor gebruikers en verhoogt de betrouwbaarheid van het systeem. Wanneer duidelijk beschreven is welke procedures gehanteerd worden, geeft dit duidelijkheid aan de aanbesteder. Hoe meer je verplicht, hoe gemakkelijker het is om offertes te vergelijken.	Meer uitgebreide servicepakketten kunnen leiden tot hogere gebruikskost of hogere ondersteuningstarieven. Het franchisebedrag laag houden om de drempel te verlagen, kan er uiteindelijk voor zorgen dat de kost voor gebruikers hoger zal komen te liggen.

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet minimaal vereiste verzekeringen en pechverhelpingsniveaus vastleggen. Geef duidelijk mee op wat je oordeelt. Het bedrag van de franchise kan je opnemen in je gunningscriteria, als je als aanbestedende overheid een laag eigen risico belangrijk vindt.

15. Onderhoud

Uitleg

Onderhoud omvat zowel preventieve als reactieve handelingen, waaronder reiniging, technische controles en herstellingen. Het onderhoud is volledig ten laste van de opdrachtnemer. De kost hiervoor wordt inbegrepen in financiële tegemoetkomingen voor de ondersteuning van het deelsysteem.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Een goed onderhoudsplan verhoogt veiligheid, betrouwbaarheid en gebruikstevredenheid. Openheid in het bestek zorgt ervoor dat de aanbieder zijn eigen werkwijze kan behouden. Het is wel belangrijk dat de aanbieder duidelijk omschrijft wat de procedure is, zodat je over de kwaliteit kan oordelen.	Verplichtingen tot het onderhoudsplan zorgen ervoor dat de aanbieder zijn werkwijze moet aanpassen of een verschillende werkwijze moet hanteren voor verschillende wagens.

Implicaties voor het bestek

- Het bestek moet bepalen dat onderhoud volledig ten laste van de opdrachtnemer is en dat hier geen extra kosten voor mogen worden aangerekend.
- Samenwerking met lokale partners, sociale tewerkstelling en/of milieuvriendelijke reiniging kan positief beoordeeld worden in de gunningscriteria.

16. Klantenservice

Uitleg

Een goede klantenservice is essentieel voor de gebruiksvriendelijkheid van het deelsysteem. Dit omvat bereikbaarheid van de klantendienst, de aanboden diensten en ondersteuning in verschillende talen.

- Op welke manieren is de aanbieder bereikbaar voor de gebruiker?
- Welke manieren zijn er om te reserveren, hoe wordt een ongeval of pech gemeld, wat gebeurt er bij problemen rond reservatie, facturatie of lidmaatschap?
- In welke talen kan gecommuniceerd worden? Nederlands is hierbij een minimum.

De aanbieder geeft al deze specificaties aan in de offerte.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Hoe meer aangeboden diensten, en hoe meer communicatiemogelijkheden, hoe interessanter het deelsysteem wordt voor de gebruiker. Meerdere talen maken de dienst ook toegankelijk voor anderstaligen.	Een uitgebreid serviceaanbod brengt hogere personeelskosten met zich mee en kan de prijs doen stijgen.

Implicaties voor het bestek

- De manieren van contact en talen kunnen met naam genoemd worden in de technische vereisten.
- Er kunnen punten toegekend worden voor extra communicatiekanalen en -talen via de gunningscriteria, eventueel met een opsplitsing voor pechverhelping en klantendienst.
- Een algemeen gunningscriterium “klantvriendelijkheid” worden opgenomen waar punten worden gegeven op kwalitatieve basis.

17. Prijs voor de aanbestedende overheid

Uitleg

De prijs voor de aanbestedende overheid kan op verschillende manieren worden opgebouwd:

- Een forfaitaire vergoeding per auto ongeacht het gebruik
- Een forfaitaire vergoeding voor een hele vloot waarbij de aanbieder een voorstel tot vloot moet geven
- Een vergoeding per auto afhankelijk van gebruik. Hierbij kunnen er op basis van het extern gebruik categorieën worden opgesteld die degressief worden gaande van een volledige bijdrage tot geen bijdrage.

Het is hierbij ook mogelijk om verschillende systemen met elkaar te combineren. Zo kan je een forfaitiare vergoeding betalen voor hele vloot die de basisuitrol vormt en daarnaast werken met een vergoeding per bijkomende deelauto.

Belangrijk om te weten is dat onderstaande voorstellen er van uit gaan de de deelauto's een kost met zich meebrengen voor de aanbestedende overheid en dus niet break even draaien of winst genereren. Het risicio ligt op deze manier telkens bij de overheid.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Forfaitaire vergoeding per auto	Eenvoudig te vergelijken en transparant Budgetten zijn vooraf goed voorspelbaar	Kosten voor de overheid dalen niet wanneer het gebruik stijgt. Exploitatierisico ligt grotendeels bij de overheid. Beperkte financiële incentive voor de aanbieder om gebruik en inkomsten te verhogen.

	Voordelen	Nadelen
Forfaitaire vergoeding voor vloot	Eenvoudig te vergelijken. Zeer hoge budgetzekerheid. Aanbieder kan binnen de vloot flexibeler omgaan met kosten en opbrengsten van individuele voertuigen of locaties. Het is mogelijk om commercieel interessantere locaties te koppelen aan 'minder' interessantere locaties. Je kan dit voor heel de vloot doen of in groepen.	Uitbreiding of inkrimping van de vloot moet zeer duidelijk contractueel geregeld worden. Exploitatierisico ligt deels bij de overheid. Moeilijker om de kostprijs van één bijkomende wagen te bepalen. Risico op discussies wanneer de samenstelling van de vloot verandert. Minder transparant welke locaties/wagens rendabel zijn en welke financiële ondersteuning nodig hebben.
Ondersteuningscategorieën	Ondersteuning daalt wanneer een wagen meer inkomsten genereert. Overheid profiteert dus mee van een succesvol aanbod. Vooraf bepaalde categorieën/drempels maken offertes relatief eenvoudig vergelijkbaar.	Risico ligt bijna volledig bij de aanbestedende overheid; aanbieder heeft weinig incentive om gebruik van de wagens te stimuleren en gebruikers te werven. Nood aan duidelijke afspraken over welke inkomsten worden meegerekend en hoe die aan wagens worden toegerekend.

Implicaties voor het bestek

In huidige bestekken wordt meestal gewerkt met ondersteuningscategorieën. In de gunningscriteria wordt vastgelegd welke categorieën of scenario's worden gehanteerd. Dit kan bijvoorbeeld op twee manieren:

- Inkomstencategorieën: het ondersteuningsbedrag wordt bepaald op basis van de inkomsten die met de deelwagen worden gegenereerd. Per inkomstencategorie wordt een bijbehorend ondersteuningsbedrag vastgelegd.
- Procentuele afbouw: het maximale ondersteuningsbedrag daalt met een bepaald percentage zodra vooraf bepaalde inkomstendrempels worden bereikt.

Om de offertes onderling te kunnen vergelijken, kan voor elke categorie of elk scenario de totale kost voor de aanbestedende overheid worden berekend en meegenomen in de beoordeling van het prijscriterium. In de meeste gevallen wordt op basis van de bedragen een gemiddelde gemaakt en worden aanbieders zo met elkaar vergeleken.

18. Overwinst

Uitleg

Bij een succesvol aanbod kan een deelwagen meer opbrengen dan nodig is om hem zonder ondersteuning te laten rijden. Leg vooraf vast wat er met die meeropbrengst gebeurt. Definieer daarvoor een inkomstendrempel per wagen, per maand of per kwartaal. Alles boven die drempel geldt als meeropbrengst.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
De aanbieder houdt de meeropbrengst	Eenvoudig. Sterke incentive voor de aanbieder om het gebruik te stimuleren.	Het bestuur deelt niet mee in het succes van een aanbod dat het zelf mee mogelijk maakte.
Verrekening binnen de vloot	Meeropbrengst van goed draaiende wagens compenseert de ondersteuning voor minder gebruikte wagens. Zo daalt de totale kost voor het bestuur.	Vraagt duidelijke afspraken over de berekening en een goede rapportering.
Herinvesteren in het aanbod	De meeropbrengst gaat naar extra wagens, nieuwe locaties, een sociaal tarief of communicatie. Het aanbod groeit mee met het succes.	Vooraf vastleggen waarvoor het geld mag dienen en wie daarover beslist.
Winstdeling met het bestuur	Het bestuur krijgt een deel van de meeropbrengst terug.	Minder prikkel voor de aanbieder. Administratief zwaarder.

Implicaties voor het bestek

- Leg de inkomstendrempel en de berekeningswijze vast in het bestek, zodat alle inschrijvers met dezelfde regels rekening kunnen houden in hun prijs.
- Kies één verdeelsleutel of laat aanbieders zelf een voorstel doen en beoordeel dat via een gunningscriterium.
- Vraag een rapportering per wagen over de inkomsten (ritten en toegerekende abonnementen), zodat je de meeropbrengst kan controleren. Zie ook 22. Rapportering & monitoring.

19. Stimuleren van gebruik en kortingsacties via een doorgedreven communicatieplan

Uitleg

Aanbieders kunnen actief bijdragen aan het bekendmaken en het stimuleren van gebruik door communicatiecampagnes, opleidingen of promotieacties. Hiervoor moeten de volgende onderdelen beschreven zijn:

- Communicatie en zichtbaarheid
  - Algemene promotiecampagnes
  - Lokale communicatie (bijv. per wijk of doelgroep)
- Werving van gebruikers
  - Acties om nieuwe gebruikers aan te trekken
  - Samenwerkingen (bijv. met lokale partners, bedrijven, organisaties)
- Activatie en begeleiding
  - Infosessies en demonstraties
  - Testritten of proefmomenten
  - Ondersteuning bij eerste gebruik
- Stimulansen en promoties
  - Kortingsacties of incentives
  - Tijdelijke campagnes (bijv. bij opstart of uitbreiding)

Daarnaast is het belangrijk om duidelijk vast te leggen:

- Wie de kost draagt van deze acties (gemeente of aanbieder)
- Of deze kosten in de offerteprijs inbegrepen zijn of apart worden aangerekend

De aanbieder licht in de offerte een concreet communicatie- en activatieplan toe.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Hogere bekendheid van het systeem Snellere opstart van gebruik Meer actieve en terugkerende gebruikers Betere aansluiting bij lokale noden via gerichte acties	Hogere kostprijs, zeker bij intensieve begeleiding (zoals testritten) Extra organisatorische inspanning Nood aan afstemming tussen aanbieder en gemeente

Implicaties voor het bestek

- Vraag een uitgewerkt plan van aanpak voor communicatie, werving, activatie (incl. infosessies en eventuele testritten) en promotionele acties en kortingen
- Bepaal expliciet of de gemeente inzet op algemene of lokale/gerichte acties
- Beschrijf of acties en begeleiding inbegrepen moeten zijn in de offerteprijs of deze als aparte kost mogen worden aangeboden. Indien aparte prijs, leg vast hoe dit wordt meegenomen in de gunningscriteria.
- Neem dit criterium op in de gunning en geef aan welke aanpak meer punten scoort (bijv. sterke lokale verankering, lage drempel tot eerste gebruik, concrete acties)

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Gemeentespecifieke communicatie-acties	Meer gerichte en persoonlijke aanpak Grotere impact op lokaal gebruik Mogelijkheid tot inspelen op specifieke doelgroepen	Hogere kostprijs, afhankelijk van schaal en intensiteit Extra organisatorische afstemming nodig

20. Branding van de vloot

Uitleg

Indien gewenst kunnen de deelvoertuigen visueel gelinkt worden aan de gemeente, bijvoorbeeld via het weergeven van het logo van de gemeente op de wagen (co-branding met die van de aanbieder). .

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Verhoogde zichtbaarheid van de gemeente Duidelijke herkenbaarheid voor gebruikers	Minder flexibiliteit voor de aanbieder indien streng beschreven. Bv. moeilijkere vervanging van voertuigen (bij defecten of herverdeling).

Implicaties voor het bestek

- Indien branding gewenst is, specificeer type, zichtbaarheid, plaatsing in de technische vereisten
- Hou rekening met de nood aan operationele flexibiliteit

21. Inclusie

Uitleg

Inclusiemaatregelen zoals een aangepast tarief zorgen ervoor dat bepaalde doelgroepen deelmobiliteit gemakkelijker kunnen gebruiken. Aanbieders kunnen bepaalde kosten voor de gebruiker verlagen of de mogelijkheid creëren om deze af te wentelen op het bestuur (bv. met vouchers of een derdebetalerssysteem of door de gemeente borg te laten staan voor de franchise). Daarnaast kunnen ze inspelen op de beperkte solvabiliteit van klanten door de waarborg (of participatie in coöperatie) te laten betalen in schijven.

Er kan specifiek ingezet worden op bepaalde doelgroepen, zoals

- beginnende chauffeurs door de leeftijdsgrens te verlagen of leswagens te voorzien of door een deel van of alle wagens beschikbaar te maken voor mensen met een voorlopig rijbewijs
- Anderstaligen, door communicatie in meer talen aan te bieden;
- Mensen met kinderen, door kinderstoelen of zitjes in bepaalde of alle wagens te voorzien;
- Mensen met een huisdier, door toe te staan dat het dier veilig kan en mag vervoerd worden of net mensen met een allergie aan huisdier door dat niet toe te staan;
- Mensen met een beperkte digitale kennis (door extra en niet-digitale instructiemogelijkheden te voorzien
- Mensen met een fysieke beperking door een rolstoelvriendelijke wagen te voorzien.

Voor rolstoelvriendelijke wagens of leswagens is het noodzakelijk om te specifiëren welke eisen er gesteld worden (aangepaste pedalen; extra sturen of spiegels; pedaalfuncties aan het stuur; enz.)

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Inclusiemaatregelen vergroten de toegankelijkheid en het maatschappelijk bereik van het deelsysteem.	Inclusieve maatregelen kunnen hoge kosten en extra administratie meebrengen voor de aanbieder of voor de aanbestedende overheid. Het is belangrijk om rekening te houden met de financiële haalbaarheid van dit model. Er is een risico op geen/weinig inschrijvers wanneer dit niet goed wordt onderzocht.

Implicaties voor het bestek

- Het bestek kan vragen om een actieplan rond aangepaste tarieven dat wordt beoordeeld via gunningscriteria.
- Zeer specifieke vereisten, zoals rolstoeltoegankelijke wagens, leswagens of kinderzitjes kunnen als technische eisen worden opgenomen, al zijn ze vaak zo specifiek dat ze beter in een apart perceel worden geplaatst.

22. Rapportering & monitoring

Uitleg

Rapportering geeft inzicht in het gebruik, de prestaties en de naleving van verplichtingen.Het bestek moet bepalen welke data aangeleverd moet worden, via welke kanalen en met welke frequentie. Het moet tevens verplicht opnemen dat mobiliteitsdata worden geregistreerd in het National Access Point (NAP).

Zorg ervoor dat je de ruwe data ook ontvangt van de aanbieder, zodat je bij afloop van het contract nog beschikt over de historische data.

Bepaal op voorhand wat er met de data wordt gedaan en met welke derde partijen je deze mag delen.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Duidelijke rapportering ondersteunt beleid, monitoring en transparantie.	Uitgebreide rapportering kan een administratieve belasting vormen voor aanbieders. De manier van rapporteren (bv. via een dashboard) kan er ook voor zorgen dat je zelf de ruwe data niet hebt.

Implicaties voor het bestek

Je maakt de keuze:

- Ofwel leg je de manier van rapporteren op in de technische vereisten. Kies dan bij voorkeur een courant formaat zoals gbfs voor locatie data en mds voor ritdata),
- Ofwel maak je van ‘rapportering’ een gunningscriterium en quoteer je de aanbieders op wat ze je voorstellen.

Indien dashboards worden gebruikt, moet vastgelegd worden dat de aanbestedende overheid ook ruwe data ontvangt.

23. Voordelen voor de opdrachtgever

Uitleg

De aanbieder kan specifieke formules aanbieden voor dienstverplaatsingen van de aanbestedende overheid en daar kunnen ook specifieke tarieven voor gevraagd worden. Wil je met een forfait werken waarbinnen een aantal kilometer en een aantal uren gereserveerd zijn voor de aanbestedende overheid? Wil je de wagens exclusief voorbehouden voor medewerkers tijdens de kantooruren? Wil je enkel de kilometerprijs betalen en niet de uurprijs? Wil je andere voordelen? Deze zaken dien je op voorhand te bepalen

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Dienstformules kunnen afgestemd worden op het typische gebruikspatroon van medewerkers en zo kosten optimaliseren. Specifieke diensttarieven kunnen voordelig zijn voor organisaties die regelmatig dienstverplaatsingen uitvoeren.	Specifieke dienstformules en -tarieven vragen duidelijke afspraken en kunnen variëren naargelang het gebruikspatroon. Als een deelauto goedkoop door het gemeentepersoneel kan gebruikt worden, zal die mogelijk eerder gebruikt worden dan andere duurzamere oplossing. Een auto die constant in gebruik is door gemeentepersoneel, is minder beschikbaar als deelauto. Dat vereist een ruim genoeg aanbod. Tenzij het een keuze is om overdag dienstvoertuigen te hebben en 's avonds en in het weekend te delen.

Implicaties voor het bestek

Het bestek kan aangeven welke formules en tarieven verwacht worden en kan dit opnemen in gunningscriteria of de technische vereisten.

24. Inkantelen van dienstvloot

Uitleg

Bestaande dienstwagens van het bestuur kunnen worden omgebouwd tot deelwagens.

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Het hergebruiken van bestaande voertuigen kan kosten besparen en efficiëntie verhogen. De aanbestedende overheid kan op deze manier inkomsten genereren.	Technische beperkingen kunnen variëren naargelang het type voertuig. Het ombouwen en blijvend beheren van de wagens leidt tot bijkomende kosten en administratie voor de aanbestedende overheid. Dit kan ook leiden tot een beperkt aantal inschrijvers

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet vragen naar de kostprijs voor de ombouw en kan dit opnemen als technische eis of als gunningscriterium.

25. Organisatie en infrastructuur

Uitleg

Binnen dit criterium wordt bekeken welke organisatorische taken bij de opdrachtnemer liggen en welke bij de aanbestedende overheid. Dit betreft onder meer:

- De voorziening van infrastructuur (parkeerplaatsen, laadpalen, fietsenstallingen, …)
- De verdeling van verantwoordelijkheden tussen aanbieder en gemeente

Mogelijke modellen:

- De aanbieder voorziet infrastructuur op eigen kosten en verantwoordelijkheid
- De gemeente voorziet (een deel van) de infrastructuur zelf

De aanbieder licht in de offerte duidelijk toe welke infrastructuur wordt voorzien en onder welke voorwaarden.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Aanbieder infrastructuur laten voorzien	Grotere uniformiteit en kwaliteit van infrastructuur Ontzorging van de gemeente Betere afstemming tussen voertuigen en infrastructuur	Mogelijk hogere kostprijs voor de aanbestedende overheid Minder directe controle door de gemeente Ook bij eigen voorziening door de gemeente zijn er uiteraard kosten (bijv. plaatsing fietsenstallingen)

Implicaties voor het bestek

- Leg duidelijk vast:
  - Wie welke infrastructuur voorziet
  - Minimale vereisten (kwaliteit, spreiding, type laadpalen, …)
- Voorzie een regeling rond:
  - Eigendom en overdracht van infrastructuur
  - Situatie bij stopzetting van de dienstverlening
- Indien uniformiteit belangrijk is:
  - Neem dit op in de gunningscriteria
  - Bepaal hoe dit wordt meegenomen in de puntentelling

26. Ontzorging en gebruiksgemak voor de gebruiker

Uitleg

Dit criterium beoordeelt in welke mate de gebruiker maximaal wordt ontzorgd bij het gebruik van het deelsysteem. Dit omvat onder meer:

- Het aanmeld- en registratieproces
- De snelheid waarmee een gebruiker kan starten na registratie
- De toegankelijkheid en werking van de klantendienst
- De algemene gebruiksvriendelijkheid van het systeem

De aanbieder beschrijft hoe deze elementen georganiseerd zijn en welke inspanningen worden geleverd om de drempel voor gebruikers zo laag mogelijk te maken.

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Maximale ontzorging	Hoge gebruiksvriendelijkheid Meer tevreden en actieve gebruikers Lagere instapdrempel	Meer dienstverlening leidt tot hogere kosten Mogelijk complexere organisatie voor de aanbieder

Implicaties voor het bestek

- Neem dit criterium expliciet op in de gunningscriteria
- Beschrijf:
  - Welke elementen beoordeeld worden (registratie, opstarttijd, ondersteuning, …)
- Bepaal duidelijk:
  - Welke aanpak meer punten oplevert (bijv. onmiddellijke toegang, beperkte administratieve stappen, …)

27. Plan van aanpak en uitrol

Uitleg

De aanbieder licht toe hoe het deelsysteem wordt uitgerold en operationeel wordt gemaakt. Dit omvat onder meer:

- De timing van de opstart
- De manier waarop het aanbod wordt uitgerold (bijv. gefaseerd of in één keer)

Voor- en nadelen

	Voordelen	Nadelen
Een volledige uitrol in één keer	Duidelijk en eenvoudig te communiceren naar gebruikers	Praktisch uitdagend bij grote aantallen (bijv. stockage, logistiek)

Implicaties voor het bestek

- Vraag een concreet plan van aanpak in de offerte
- Neem dit op als gunningscriterium
- Specificeer:
  - Welke aanpak de voorkeur geniet (indien van toepassing)
  - Hoe verschillende uitrolscenario's worden beoordeeld

28. Facturatie

Uitleg

Facturatie kan op verschillende manieren georganiseerd worden, zoals per voertuig, per kostenplaats of via één totaalfactuur met detailinformatie (per interne gebruiker, per wagen, …). Bepaal ook de frequentie van facturen.

Het is belangrijk dat je de interne processen rond facturatie afstemt met je boekhoudkundige dienst (bv. is een uitsplitsing in subtotalen belangrijk of niet)?

Voor- en nadelen

Voordelen	Nadelen
Een samengevoegde factuur vermindert de administratieve belasting en vereenvoudigt de verwerking.	Gecentraliseerde facturatie vereist dat interne processen van de aanbestedende overheid op deze werkwijze zijn afgestemd.

Implicaties voor het bestek

Het bestek moet duidelijk omschrijven hoe facturatie moet gebeuren, inclusief detailniveau, frequentie en structurering. Deze elementen kunnen beoordeeld worden via gunningscriteria.

Procedure

Keuze van de aanbestedingsprocedure

Bij een aanbesteding is het belangrijk dat de aanbestedende overheid vooraf goed nadenkt over de procedure die het best aansluit bij de opdracht. Meer informatie over de verschillende mogelijkheden is terug te vinden op de website van BOSA: https://bosa.belgium.be/nl/themas/overheids-opdrachten

De afgelopen jaren werd voor aanbestedingen rond deelmobiliteit vaak gebruikgemaakt van de openbare procedure. Een voordeel van deze procedure is de relatief eenvoudige en snelle doorlooptijd. Daar staat tegenover dat er geen mogelijkheid tot onderhandeling is. De aanbestedende overheid moet daarom vooraf duidelijk bepalen wat ze precies wil en dit helder vastleggen in het bestek. Daarbij is het ook belangrijk om voldoende inzicht te hebben in wat voor aanbieders haalbaar en realistisch is.

Een alternatief is de mededingingsprocedure met onderhandeling. Deze procedure verloopt in twee fasen en kent daardoor doorgaans een langere doorlooptijd. Het voordeel is dat er ruimte is om met aanbieders te onderhandelen. Dit biedt de aanbestedende overheid meer flexibiliteit om bepaalde aspecten van de opdracht verder af te stemmen.

Werken met percelen

Binnen een aanbesteding kan ook met percelen worden gewerkt. Dit betekent dat een grotere opdracht wordt opgesplitst in verschillende, afzonderlijke onderdelen. Afhankelijk van de voorwaarden van de opdracht kunnen aanbieders inschrijven voor één, meerdere of alle percelen.

De manier waarop percelen worden afgebakend, kan verschillen naargelang de doelstellingen van de aanbesteding. Zo kan bijvoorbeeld een geografische opdeling worden gemaakt. Een andere mogelijkheid is om een onderscheid te maken tussen de uitrol van nieuwe deelwagens en de integratie van bestaande dienstvoertuigen in het deelwagensysteem.

Openstelling voor andere organisaties

Tot slot kan worden overwogen om de opdracht ook open te stellen voor andere organisaties, bijvoorbeeld omliggende gemeenten, zorgbedrijven, woonmaatschappijen of projectontwikkelaars.

Het voordeel hiervan is dat deze organisaties niet noodzakelijk zelf een afzonderlijke aanbesteding moeten organiseren en dat over verschillende organisaties heen een gezamenlijk systeem kan worden uitgerold. Tegelijk vraagt dit extra aandacht bij de voorbereiding van de opdracht. De mogelijke afname door deze bijkomende partijen moet immers zo goed mogelijk worden ingeschat en meegenomen bij het bepalen van de omvang van de opdracht.

Over dit document

Dit document is het resultaat van een werkgroep binnen de Green Deal Deelmobiliteit en Wonen. In die Green Deal werkten 90 ondertekenaars, gaande van lokale besturen, woonmaatschappijen tot projectontwikkelaars, deelmobiliteitsaanbieders samen om deelmobiliteit een vanzelfsprekende plaats te geven in woonomgevingen, zowel in nieuwe als in bestaande wijken. In negen werkgroepen gingen de ondertekenaars dieper in op concrete vragen uit de praktijk rond de integratie van deelmobiliteit in nieuwe woonomgevingen, het opzetten van een aanbod van deelmobiliteit en het toegankelijker maken van deelmobiliteit. De Green Deal 'Deelmobiliteit en wonen' is een initiatief van Way To Go ism Netwerk Duurzame Mobiliteit, VVSG en UPSI-BVS, met de steun van Departement Omgeving.

November 2026

De Green Deal is een initiatief van:

Met de steun van: