



Nota van Inlichtingen III

Betreft	Nota van Inlichtingen III	Datum	24 november 2025
Van	Stichting Yuverta	Ref.	TN545774
Project	Eendaagse busreizen/touringcarvervoer		

Deze Nota van Inlichtingen wordt hiermee integraal onderdeel van de aanbestedingsleidraad. Daar waar de antwoorden tegenstrijdig zouden zijn, geldt voor dat deel het antwoord met het hoogste nummer.

Nr.	Betreft	Vraag
1.	Nvl II – 6	<p>U kunt een vraag niet beantwoorden door de vraag te disqualificeren met de tekst: "Aanbestedende dienst verwacht in deze Nota van Inlichtingen voldoende informatie te hebben gegeven om deze vraag als niet van toepassing te beschouwen". Een vraag in het kader van de aanbesteding is altijd van toepassing. Uw antwoord is niet van toepassing.</p> <p>Vraag:</p> <ol style="list-style-type: none">Met uw antwoord geeft u weer geen gericht antwoord op de vraag een gericht antwoord zou in ieder geval zijn een verwijzing naar een antwoord op een specifieke vraag en waarom u dan de vraag als niet van toepassing stelt.
Antwoord	<p>In Nvl II vraag 6 verwijst u naar de vraag 42 uit Nvl I die luidt:</p> <p>Uw uitvraag voor SGC2 is uitgebreid, bent u bereid het maximaal aantal A4 voor beantwoording van SGC2 te verruimen van 2A4 naar 3A4 om zo inschrijvers de ruimte te bieden een compleet en alomvattend antwoord op uw vragen te geven?</p> <p>In Nvl I vraag 18 is al het antwoord gegeven: Aanbestedende dienst is bereid het aantal A4 uit te breiden naar 3A4.</p> <p>Uw oorspronkelijke vraag lijkt hiermee dan ook al reeds beantwoord in de eerste Nvl.</p>	

Nr.	Betreft	Vraag
2.	Nvl II – 8 en 9	<p>Percelen:</p> <p>Wij vragen u dan ook met klem om uw aanbesteding alsnog te wijzigen naar een verdeling in bijvoorbeeld 3 of 4 regionale percelen. Er is in potentie genoeg volume (€</p>

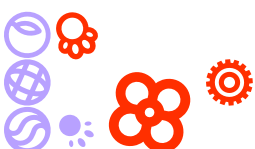
		<p>3.000.000,00) te verdelen om het voor meerdere leveranciers interessant te maken.</p> <p>In uw antwoord geeft u aan dat u dit “Uws inziens” voldoende heeft gemotiveerd. Nogmaals een mening is geen motivatie en uw opmerking “Yuverta is één organisatie en de dienstverlening is homogeen. Daarnaast hebben we doelstellingen die we nastreven (landelijke continuïteit en efficiëntie en beheersbaarheid)”, houdt nog steeds geen motivatie in om dit niet te doen. Sterker nog u bevestigt zelfs dat u bewust sommige regionale partijen uitsluit.</p> <p>Vanuit de Aanbestedingswet is (naar aanleiding van een duidelijke lobby vanuit MKB Nederland) opgenomen dat een aanbestedende dienst verplicht is de opdracht in kleinere percelen op te delen om met name de lokale en regionale MKB-ers een realistische kans te geven.</p> <p>Er zijn meerdere voorbeelden waarbij een gemeente opdrachten voor onderhoudswerkzaamheden in de gemeente bewust opdeelt in wijken en dorpen percelen, waarbij de gemeente ook één organisatie is en de dienstverlening homogeen.</p> <p>Vraag:</p> <p>1. Het zou uw organisatie sieren om uw halsstarrige houding los te laten en uw opdracht te verdelen in 3 of 4 regionale percelen, zodat u geen regionale partijen bewust uitsluit!</p> <p>Waarom bent u hier niet toe bereid? Met graag een gemotiveerde onderbouwing, anders dan uw mening.</p>
Antwoord	Aanbestedende dienst blijft bij de eerder gegeven onderbouwing van de keuze m.b.t het aantal percelen van deze aanbesteding.	

Nr.	Betreft	Vraag
3.	Nvl II – 10	<p>Percelen:</p> <p>Met uw antwoord op deze vraag blijft u opnieuw oppervlakkig met uw reactie:</p> <p>U zegt: “Wat wij bedoelen met deze coördinatie is dat wij 1 aanspreekpunt (hoofdaannemer/opdrachtnemer) wensen voor de uitvoering van het gehele contract.” Hiermee geeft u duidelijk aan dat u dit ziet als een onderdeel van de opdracht, maar u geeft hiervoor geen nadere omschrijving hoe u verwacht dat de hoofdaannemer/opdrachtnemer dit in moet vullen. U suggereert hiermee dat u gewend bent aan de werkwijze van de huidige leverancier en dat u dit ook verwacht van iedere inschrijver. Zonder nadere omschrijving blijft het gissen en uitgaande van aannames voor iedere andere inschrijver dan de huidige.</p> <p>U zegt: “Dit houdt in dat wij ook willen werken met 1 uniforme werkwijze, bestelsysteem & tactische en strategische overleggen voeren met deze partij samen.”</p>



	<p>Dit ondervangt u al met uw eis 6 over een inkoopordernr. (of verwacht u dat deze ook wordt uitgegeven door de hoofdaannemer/opdrachtnemer) en eis 42 waarbij u schetst dat de besteller van de desbetreffende locatie een evaluatiegesprek voert, waarbij inschrijver de schriftelijke verslaglegging doet. Wat u kunt gebruiken bij uw tactische en strategische overleggen met de vervoerder per perceel.</p> <p>Vraag: U spreekt uzelf tegen door uw antwoord: “Hierdoor zijn er ook geen aparte eisen of omschrijvingen opgenomen in de stukken, de opdrachtnemer bepaalt zelf welke onderdelen uit worden besteed.”</p> <p>U geeft praktische eisen over de uniforme werkwijze, maar absoluut geen eisen voor de werkwijze van de coördinatie en 1 aanspreekpunt.</p> <p>Deze eisen hebben wij wel nodig om deze diensten te kunnen calculeren en op te nemen in ons prijsvoorstel, als u vasthoud aan het werken zonder percelen.</p> <p>Vraag</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Waarom heeft u deze eisen ook in het kader van een level playing field nog niet opgenomen? 2. Wanneer gaat u deze eisen toevoegen?
Antwoord	<p>De door u benoemde eisen rondom coördinatie, één aanspreekpunt en uniforme werkwijze zijn geen afzonderlijke opdrachtonderdelen waarvoor wij nadere taakomschrijvingen dienen op te nemen. Het gaat hier om generieke contractuele randvoorwaarden die in elke aanbesteding gelden, ongeacht of een inschrijver gebruikmaakt van onderaannemers.</p> <p>Elke inschrijver staat volledig vrij om (delen van) de uitvoering uit te besteden. De wijze waarop de hoofdaannemer de interne coördinatie, taakverdeling, onderlinge aansturing en overlegstructuur met eventuele onderaannemers organiseert, valt onder zijn eigen ondernemerschap en verantwoordelijkheid. Wij schrijven dit niet voor en kunnen dit ook niet doen zonder in de bedrijfsvoering van inschrijvers te treden.</p> <p>Het door ons gevraagde één aanspreekpunt betreft uitsluitend het contractuele aanspreekpunt richting de aanbestedende dienst. Dit is gebruikelijk en zorgt voor eenduidige communicatie. Hoe de hoofdaannemer dit intern organiseert – en welke kosten hij hiervoor in zijn aanbieding opneemt – is aan hem.</p> <p>De reeds opgenomen eisen over uniforme werkwijze, bestelproces en overlegmomenten zijn voldoende duidelijk om door iedere inschrijver in te passen in de eigen organisatie. Deze eisen zijn niet gekoppeld aan een specifiek organisatiemodel, leverancier of onderaannemersconstructie, en zijn daarom niet strijdig met het level playing field.</p> <p>Daarom worden er geen aanvullende eisen of taakomschrijvingen voor interne coördinatie toegevoegd.</p>

Nr.	Betreft	Vraag
-----	---------	-------



4.	Nvl II – 11	<p>Percelen: Met uw antwoord op deze vraag spreekt u het antwoord op vraag Nvl II - 10 volledig tegen. U zegt namelijk in dit antwoord: “..... deze handelingen vinden plaats binnen de centrale raamovereenkomst en onder regie van de aanbestedende dienst.”, terwijl u in vraag 10 zegt dat er geen sprake is van regie.</p> <p>Vraag:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wat verwacht u dan van een inschrijver voor wat betreft de coördinatie, zonder dat u dit nader uitwerkt in de leidraad en het PvE? 2. Waarom maakt u van deze coördinatie geen apart perceel waarbij iedere inschrijver kan besluiten op dit perceel wel of niet in te schrijven?
Antwoord	<p>Er is geen tegenspraak tussen de antwoorden op Nvl II-10 en op deze vraag. Met “regie binnen de centrale raamovereenkomst” wordt uitsluitend bedoeld op de contractuele regierol van de aanbestedende dienst: het vaststellen van uniforme kaders, het beheren van het raamcontract en het monitoren van de naleving hiervan. Dit is niet hetzelfde als uitvoerende of operationele regie over de werkzaamheden van de opdrachtnemer(s).</p> <p>De interne coördinatie, taakverdeling en organisatie van de uitvoering – al dan niet met onderaannemers – is en blijft de verantwoordelijkheid van de inschrijver. Deze aspecten worden door ons niet voorgeschreven en worden daarom niet verder uitgewerkt in de leidraad of het PvE.</p>	

Nr.	Betreft	Vraag																											
5.	Nvl II – 18	<p>LOG-formule? Het concept van de LOG formule is niet bekend bij iedere inschrijver en ingewikkeld beschreven voor een leek, hierbij geeft een voorbeeld die afwijkt van wat u wil alleen maar meer verwarring.</p> <p>Vraag:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Waarom past u de leidraad niet aan met het juiste voorbeeld? 																											
Antwoord	<p>Het voorbeeld in de leidraad is uitsluitend bedoeld ter illustratie van het concept van de LOG-formule en niet als norm of toetswaarde.</p> <p>Voor uw beeldvorming hebben wij hierbij een extra voorbeeld toegevoegd.</p> <table border="0" data-bbox="347 1608 1353 1794"> <thead> <tr> <th data-bbox="347 1608 1050 1637">Uitgangspunten</th> <th data-bbox="1050 1608 1241 1637">Aanbiedingen</th> <th data-bbox="1241 1608 1353 1637">Relatief LOG</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="347 1653 815 1682">Max. te behalen # punten voor Prijs</td> <td data-bbox="815 1653 1050 1682">400</td> <td data-bbox="1050 1653 1241 1682">Inschrijver A € 160,00</td> <td data-bbox="1241 1653 1353 1682">0,00</td> </tr> <tr> <td data-bbox="347 1682 815 1711">Max. te behalen # punten voor Kwaliteit</td> <td data-bbox="815 1682 1050 1711">600</td> <td data-bbox="1050 1682 1241 1711">Inschrijver B € 120,00</td> <td data-bbox="1241 1682 1353 1711">166,01</td> </tr> <tr> <td data-bbox="347 1711 815 1740">Totaal te behalen punten</td> <td data-bbox="815 1711 1050 1740">1000</td> <td data-bbox="1050 1711 1241 1740">Inschrijver C € 100,00</td> <td data-bbox="1241 1711 1353 1740">271,23</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td data-bbox="1050 1740 1241 1769">Inschrijver D € 85,00</td> <td data-bbox="1241 1740 1353 1769">365,01</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td data-bbox="1050 1769 1241 1798">Inschrijver E € 80,00</td> <td data-bbox="1241 1769 1353 1798">400,00</td> </tr> <tr> <td data-bbox="347 1769 815 1798">Factor waarop inschrijving 0 punten verdiend / het LOG getal</td> <td data-bbox="815 1769 1050 1798">2</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table>		Uitgangspunten	Aanbiedingen	Relatief LOG	Max. te behalen # punten voor Prijs	400	Inschrijver A € 160,00	0,00	Max. te behalen # punten voor Kwaliteit	600	Inschrijver B € 120,00	166,01	Totaal te behalen punten	1000	Inschrijver C € 100,00	271,23			Inschrijver D € 85,00	365,01			Inschrijver E € 80,00	400,00	Factor waarop inschrijving 0 punten verdiend / het LOG getal	2		
Uitgangspunten	Aanbiedingen	Relatief LOG																											
Max. te behalen # punten voor Prijs	400	Inschrijver A € 160,00	0,00																										
Max. te behalen # punten voor Kwaliteit	600	Inschrijver B € 120,00	166,01																										
Totaal te behalen punten	1000	Inschrijver C € 100,00	271,23																										
		Inschrijver D € 85,00	365,01																										
		Inschrijver E € 80,00	400,00																										
Factor waarop inschrijving 0 punten verdiend / het LOG getal	2																												

Nr.	Betreft	Vraag
6.	Nvl II – 21	Evaluatiegesprekken na iedere dienstverlening



		<p>Uw bevestigt opnieuw, naast de andere antwoorden over het tarievenblad en het gebrek aan wezenlijke kentallen alleen maar weer aan dat u met uw tarievenblad aanstuurt op:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) een strategische inschrijvingsprijs, omdat u alle te maken en te verrekenen kosten in een verzamelpost zet en alleen de huidige leverancier deze kosten weet en kan besluiten deze kosten niet op te nemen. b) een onrealistische inschrijvingsprijs van de overige inschrijvers, waarbij de kans op het vergeten of niet reëel opnemen van kosten kan leiden tot een ontbinding van de opdracht tijdens de uitvoering doordat de inschrijver bepaalde kosten wel maakt, maar niet kan verrekenen wat kan leiden tot een verlies leidende opdracht omdat u ons dwingt om uit te gaan van niet te funderen aannames. c) dat wij om deze reden geen mogelijkheid zien om een goed gefundeerde prijsopgave te maken, met de kans op een gezonde opbrengst uit deze opdracht dat wij daarom niet in kunnen schrijven op uw opdracht? <p>Vraag:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Waarom stuurt u, door het uitblijven van een realistische beschrijving van de kwantiteit van de werkzaamheden en de aanvullende diensten aan op een warme stoel voor de huidige leverancier? 2. Waarom blijft u vasthouden aan uw overtuiging dat u voldoende informatie heeft gegeven over het tarievenblad en de verschillende tariefsoorten, terwijl het duidelijk is dat het merendeel van uw vraagstellers het hier niet mee eens is en er vragen over blijft stellen? 3. Realiseert u zich dat het uitblijven van vragen in deze 3^e vragenronde niet betekent dat er geen vragen meer zijn, maar dat dat betekent dat u geen inschrijvers meer over houdt?
Antwoord		<ol style="list-style-type: none"> 1. De aanbestedende dienst bevestigt dat er geen enkele voorkeur bestaat voor een vervoersmakelaar boven individuele bedrijven. In het verleden is zowel samengewerkt met individuele bedrijven als met vervoersmakelaars, en beide vormen hebben geleid tot een goede uitvoering van de dienstverlening. In alle communicatie en beantwoording van vragen wordt gestreefd naar neutraliteit en gelijke behandeling van alle inschrijvers, waarbij iedere inschrijver de mogelijkheid heeft om een inschrijving in te dienen op basis van zijn eigen bedrijfsstructuur en mogelijkheden. De aanbestedende dienst benadrukt dat elke inschrijving op gelijke wijze wordt beoordeeld, ongeacht of een inschrijver opereert als vervoersmakelaar of als individuele vervoerder. 2. Vragen vanuit de markt betekenen niet automatisch dat de verstrekte informatie ontoereikend is, maar dat inschrijvers uiteenlopende bedrijfsmodellen en calculatiemethoden hanteren. Het tarievenblad en de tariefsoorten sluiten aan op de functionele uitvraag en bieden bewust ruimte voor inschrijvers om hun eigen kostprijsstructuur toe te



passen. Verdere detaillering zou onnodig voorschrijvend worden en de gewenste flexibiliteit van de opdracht beperken.

Bovendien is deze wijze van prijsopbouw – het aanbieden van tarieven binnen een functioneel kader zonder kwantitatieve voorschriften – een gebruikelijke en geaccepteerde methode in vergelijkbare aanbestedingen in de markt. Daarom blijven wij bij ons oordeel dat de huidige informatie toereikend is voor het opstellen van een marktconforme inschrijving.

3. Het uitblijven van vragen in de derde vragenronde leidt niet tot de conclusie dat er geen inschrijvers overblijven. De aanbestedende dienst kan en mag niet speculeren over de strategische keuzes van marktpartijen. Wij gaan ervan uit dat iedere geïnteresseerde leverancier op basis van de verstrekte informatie zelfstandig beoordeelt of deelname aantrekkelijk is. De informatie in de aanbestedingsstukken achten wij voldoende om een reële inschrijving te kunnen uitbrengen.

