

Nota van inlichtingen

Stichting Lucas Onderwijs

Inhuur stafbureau

Europese aanbesteding volgens de openbare procedure

Eerste nota van inlichtingen

14 oktober 2025

Inleiding

Algemeen

Deze nota van inlichtingen bevat onze antwoorden en reacties op vragen en opmerkingen van geïnteresseerden. Deze nota van inlichtingen maakt onderdeel uit van de aanbestedingsstukken en prevaleert boven het beschrijvend document en de daarbij behorende bijlagen.

Vragen/opmerkingen van geïnteresseerden en antwoorden/reacties van Stichting Lucas Onderwijs

Nr.	Betreft	Vraag	Antwoord
1	Beschrijvend document	Hoeveel inhurende managers zijn er binnen het Stafbureau en hoe zijn zij verdeeld over de zes afdelingen?	1 per afdeling, FZ, HRM, F&A, IB, OK&I, Algemene Zaken.
2	Beschrijvend document	Op welke locatie(s) werken de inhurende managers van het Stafbureau?	Saffierhorst 105, Den Haag.
3	Beschrijvend document	Op welke locatie(s) zullen de ingehuurde medewerkers hun werkzaamheden uitvoeren?	Saffierhorst 105, Den Haag.
4	Beschrijvend document	Zullen de externe adviseurs van Significant Synergy ook optreden als beoordelaars en zo ja, in welke expertise?	De externe adviseurs van Significant beoordelen het gunningscriterium prijs (P1 en P2) op basis van de in het beschrijvend document beschreven beoordelingsmethodiek. De externe adviseurs van Significant zullen niet optreden al beoordelaars van de kwalitatieve gunningscriteria.
5	Beschrijvend document	Heeft u zich, naast Significant Synergy, nog laten adviseren door andere marktpartijen w.o. leveranciers van intermediaire dienstverlening. Bijvoorbeeld in de vorm van een marktconsultatie?	Nee dat hebben wij niet.
6	Beschrijvend document	Op welke onderwerpen verwacht u dat beoordelaars mogelijk een beroep gaan doen op expert opinion(s) of andere deskundigen?	Op geen van de onderwerpen. De beoordelingscommissie is in staat de gevraagde informatie te beoordelen.
7	Beschrijvend document	Hoe ziet het huidige (leveranciers)netwerk van Lucas Onderwijsgroep er uit? Bijvoorbeeld aantal leveranciers, verspreiding over verschillende expertises en aantallen zzp'ers.	Er zijn momenteel 23 contracten PNIL geregistreerd in het administratiesysteem. Uit deze registratie wordt niet duidelijk hoeveel daarvan zzp'er zijn of via welk bureau zij worden gedetacheerd en of dit het volledige aantal is. Functies zijn o.a. accountmanager, adviseur, controller, hoofd secretariaat, inkoper, juridisch adviseur, projectleider, ICT-medewerker, salarisadministrateur.
8	Beschrijvend document	Via welk kanaal/kanalen worden uw huidige inhuuropdrachten uitgezet?	Dit verschilt per afdeling/inhurend manager. Er zijn geen richtlijnen voor de te gebruiken kanalen op dit moment.
9	Beschrijvend document	Hoe verhoudt de definitieve gunningsdatum en ingangsdatum van de raamovereenkomst in de planning zich tot de hier benoemde	De ingangsdatum van de raamovereenkomst is de start van de implementatie- en inwerkperiode. Het heeft onze voorkeur om zo snel mogelijk vanaf de start van de

		beoogde ruime implementatie- en inwerkperiode aan beide zijden?	raamovereenkomst inhuur aanvragen uit te zetten bij de nieuwe opdrachtnemer. Hoe snel dit mogelijk is zal na gunning met de nieuwe opdrachtnemer worden overlegd als onderdeel van de implementatie.
10	Beschrijvend document	<p>Naar aanleiding van de door u gepubliceerde aanbesteding, waarin wordt beoogd één contractant te selecteren voor de totale inhuurbehoefte, willen wij graag onze zorg uitspreken over de wijze waarop het prijsonderdeel binnen de gunningssystematiek is ingericht.</p> <p>In de huidige opzet wordt een marge gevraagd tussen de €2 en €4 per uur, waarbij de waardering lineair is opgebouwd: hoe lager de marge, hoe meer punten worden toegekend. Hoewel de prijs slechts 15% van de totale score uitmaakt (tegenover 85% kwaliteit), is de invloed van het prijscomponent feitelijk groter. Dit komt doordat het prijsverschil binnen deze marge bandbreedte relatief zwaar doorwerkt, omdat de overige gunningscriteria slechts beperkte differentiatie toelaten tussen de kwalificaties “uitstekend” en “zeer goed”.</p> <p>“Draagt in uitstekende mate bij aan het bereiken van de doelen.” “Draagt in zeer goede mate bij aan het bereiken van de doelen”</p> <p>1. Onevenwichtigheid tussen prijs en kwaliteit</p> <p>De huidige marges bevinden zich op een dermate laag niveau dat het risico ontstaat dat de opdracht niet wordt gegund aan de inschrijver die daadwerkelijk de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) biedt. De lage marge laat onvoldoende ruimte voor kwalitatieve dienstverlening, met als gevolg dat de winnende partij vooral zal optreden als “contractafhandelaar”: het verwerken van aanvragen en doorsturen van cv’s, maar onvoldoende investeren in actief leveranciersmanagement, marktbenadering en zorgvuldige kandidaatselectie.</p> <p>Dit staat haaks op de door u gevraagde kwalitatieve invulling, waarin juist wordt verlangd dat de opdrachtnemer zoals gevraagd in de gunningscriteria beschikt over een “hoogwaardig matchingsproces” en een “actueel, divers en relevant</p>	<p>De strategie van de aanbesteding is bewust gebaseerd op een scherpe focus op kwaliteit (85%) en een beperkt gewicht voor prijs (15%). Voor deze verhouding is gekozen om te waarborgen dat de ‘emvi-doelstelling’ wordt gerealiseerd. Verder is binnen het prijs criterium gekozen voor een vaste margestructuur (€2–€4 per uur) met een lineaire waardering. Deze opzet is juist bedoeld om transparantie te waarborgen, en een ‘equal level playing field’ te realiseren, zodat marktpartijen onder gelijke voorwaarden kunnen inschrijven.</p> <p>De score voor de kwalitatieve gunningscriteria is niet-evenredig opgebouwd waardoor de differentiatie tussen de kwalificatie “uitstekend” en “zeer goed” (namelijk 10 punten) kleiner is dan tussen de kwalificatie “zeer goed” en “goed” (namelijk 20 punten), of tussen “goed” en “ruim voldoende” (namelijk 40 punten). Dit om inschrijvers extra te belonen op kwaliteit maar tegelijk ook kenbaar te maken dat het verschil tussen “uitstekend” en “zeer goed” minder belangrijk is voor het vertrouwen in een passende dienstverlening dan het verschil tussen “goed” en “ruim voldoende” en deze verschillen daarom gedifferentieerd te waarderen.</p> <p>Wij zijn van mening dat de bandbreedtes van de marges voldoende ruimte bieden voor de kwalitatieve dienstverlening die wij vragen.</p> <p>Naast concurrentie op de marge vragen wij als onderdeel van gunningscriterium 2 ook naar hoe inschrijvers bijdragen aan marktconforme en transparante tarieven, en hoe zij hierover adviseren. Gunningscriterium 2 heeft een weging van 55%. Hierdoor zijn wij van mening dat wij wel degelijk voldoende waarborgen in het gunningsmodel hebben</p>

leveranciersnetwerk” dat actief wordt onderhouden en uitgebouwd.

2. Verwijzing naar Advies Commissie van Aanbestedingsexperts – Advies 659
Wij willen in dit verband verwijzen naar Advies 659 van de Commissie van Aanbestedingsexperts, waarin vergelijkbare bezwaren gegrond zijn verklaard. In dat advies is vastgesteld dat:

- Doordat slechts een klein deel van de totale kosten (namelijk de marge) in concurrentie wordt gebracht, het risico bestaat dat niet wordt gegund aan de inschrijver met de economisch meest voordelige aanbieding.
- Een slechte score op het onderdeel “prijs” binnen een dergelijke systematiek nauwelijks is te compenseren door een hogere score op kwaliteit, waardoor feitelijk sprake is van een gunningscriterium “laagste prijs”.

Deze constatering sluit aan bij onze analyse van de huidige aanbesteding: het prijsmechanisme werkt beperkend en onevenredig, en staat een optimale balans tussen prijs en kwaliteit in de weg.

3. Gevolgen voor u als opdrachtgever
Met de huidige margestructuur ontnemt u zichzelf de mogelijkheid om te profiteren van de toegevoegde waarde die kwalitatieve partijen kunnen bieden. Partijen die investeren in marktkennis, tariefoptimalisatie en duurzame leveranciersrelaties realiseren in de praktijk structurele kostenreducties, juist doordat zij marktconforme tarieven borgen en onderbouwen. Deze waardecreatie is niet zichtbaar wanneer uitsluitend op een beperkte marge wordt gestuurd.

4. Ons verzoek
Wij verzoeken u daarom om de aanbesteding op dit punt te heroverwegen, door:

A. De marge-eis los te laten en in plaats daarvan bandbreedtes voor tarieven te hanteren, zodat volledig op kwaliteit kan worden

opgenomen voor gunning op basis van EMVI. Deze zienswijze is overigens ook in lijn met de zienswijze van de Rechtbank Overijssel (zie zaak C/08/320206 / KG ZA 24-178).

Wij gaan dan ook niet mee in uw verzoeken om de marge-eis los te laten of bij te stellen, aangezien wij uw zienswijze op dit punt niet delen en het door u geschetste risico niet onderkennen.

	<p>gegund en de opdracht daadwerkelijk wordt verleend aan de economisch meest voordelige inschrijving; of, indien dat niet mogelijk is: B. De huidige margebandbreedte te verruimen van €4 naar €10 per uur, zodat marktpartijen voldoende ruimte hebben om kwalitatieve meerwaarde te bieden en dit in hun aanbieding tot uitdrukking te brengen.</p>	
--	--	--