

| Ref. nr. | Onderwerp:           | Vraag:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Antwoord:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 161      | Reactie op vraag 158 | Graag willen wij u wijzen op uw beantwoording van vraag 158. In uw antwoord verwijst u naar vraag en beantwoording van 134. Deze vraag ging echter over een ander onderwerp namelijk over de toe te passen aanbestedingsprocedure. Graag zien wij onze vraag 158 alsnog beantwoord om voor alle inschrijvers goed te begrijpen waar en hoe u de onderbouwing van de inschrijfprijzen gaat waarderen binnen de kwaliteitsaspecten van de EMVI. Dit zal ook bijdragen aan het voorkomen van opportunistische inschrijvingen. | U heeft hierin gelijk en is een foutieve verwijzing, wij hadden willen verwijzen naar o.a. het antwoord op vraag 136 waar tevens wordt verwezen naar het objectiveren in het antwoord op vraag 75 van de 1e Nvl. Het gaat er dus om dat de mate van het juist specificeren (onderbouwing raming) de EMVI-term "zekerheid" voor opdrachtgever vergroot dat de inschrijving daadwerkelijk kan worden waargemaakt. Er is dus een duidelijke relatie tussen specificatie/onderbouwing raming en de waarde van het plan van aanpak/aanbieding. Hiermee wordt ingespeeld op het voorkomen van opportunistische inschrijvingen. |