

Nota van inlichtingen 2 – Catering – Stichting Het Rijnlands Lyceum, Europese School Den Haag (ESH)

18 maart 2026

Begin nota van inlichtingen:

Nr.	Pag.	Par.	Vraag	Antwoord
Aanbestedingsleidraad				
1.	8	2.4	Kunt u van de counterverkoop de kassagegevens delen, zodat we weten om hoeveel transacties het gaat?	Er is elke dag tussen 10:30 en 14:00 de mogelijkheid voor 940 leerlingen op het VO om aankopen te doen. Gemiddeld zijn er op dit moment 3500 transacties per maand.
2.	15	GC2	Kunt u verduidelijken of (en eventueel hoe) u voor de uitgevraagde menucyclus en ingrediëntendeclaratie een onderscheid terug wenst te zien in het verschil tussen de maaltijden die worden aangeboden binnen het PO en VO? Of volstaat één 6-weekse cyclus voor één van de niveau's?	Voor de uitgevraagde menucyclus vragen wij één 6-weekse menucyclus voor PO en VO.
3.	15	5.5.1	Is het toegestaan om voorblad/achterblad/tussenbladen/inhoudsopgave toe te voegen, los van de 11 gevraagde pagina's?	Niet akkoord.
Bijlage 1. Programma van Eisen				
4.	1	Eis 1	Wij leiden uit 1. Programma van Eisen af dat u gedurende de looptijd van de overeenkomst de mogelijkheid heeft om locaties en/of cateringruimtes toe te voegen of om locaties dan wel cateringruimtes uit de Overeenkomst te verwijderen of te verplaatsen en dat u bij een dergelijke wijziging geen enkele financiële compensatie wenst te betalen. Dat betekent in feite dat Opdrachtnemer een groot financieel risico loopt dat vooraf niet in te calculeren valt. Aangezien dan niet de kans heeft gehad om de opstartkosten en investeringen terug te verdienen, laat staan dat bij afschaling de Opdrachtnemer de kosten die gepaard gaan met mogelijke herplaatsing, maar meer voor de hand afvloeiing van personeel hebben kunnen verdienen. Bent u bereid om Opdrachtnemer voor deze kosten te compenseren? Zo niet, welke mogelijkheden heeft u om dergelijke kosten zo laag mogelijk te houden?	Niet akkoord. De verwachting is dat de 2 genoemde locaties de komende 5 jaren blijven bestaan. ESH is de afgelopen jaren gegroeid met 3% per jaar en deze groei zal naar verwachting de komende jaren doorzetten.

5.	2	Eis 8	Opdrachtnemer heeft geen exclusiviteit m.b.t. evenementen. Evenementen vormen echter wel een belangrijk deel van de winstgevendheid van een opdracht voor de cateraar. Kunt u aangeven of de cateraar wel een eerste offerterecht en gebruik kan maken van een 'last bid' procedure?	Opdrachtnemer krijgt altijd de mogelijkheid om mee te bieden. Bij gelijke of lagere prijsstelling gunt opdrachtgever het evenement aan opdrachtnemer.
6.	3	Eis 17	Indien Opdrachtgever geen akkoord geeft op de door Opdrachtnemer voorgestelde aanpassing van de verkoopprijzen betekent een groot risico voor Opdrachtnemer. Zulks zou kunnen leiden tot een onrendabele exploitatie voor Opdrachtnemer. Indien Opdrachtnemer in een onrendabele exploitatie terecht komt, zet dit doorgaans de kwaliteit op de locatie onder druk, zowel op de personele component als wat de prijs-kwaliteitsverhouding betreft. 1) Bent u bereid de voorwaardelijke toestemming tot prijsherziening te laten vervallen indien de onderbouwing van deze aanpassing zal door Opdrachtnemer transparant aan Opdrachtgever inzichtelijk wordt gemaakt? 2) Zo niet, kunt u bevestigen dat op een verzoek tot prijsherziening door Opdrachtgever voortvarend zal worden besloten (in ieder geval binnen 4 weken na ontvangst van het verzoek tot prijsherziening) en dat Opdrachtgever de goedkeuring niet op onredelijke gronden zal onthouden? 3) Welke mogelijkheden kan Opdrachtgever de Opdrachtnemer bieden in de samenwerking om Opdrachtnemer toch in een gezonde rendabele exploitatie te laten werken?	Wij nemen aan dat u hier duidt op eis 13 en op de counterverkoop / losse verkoop / automatenverkoop. Eis 13 wordt als volgt aangepast: Als opdrachtnemer gedurende de looptijd van de overeenkomst de prijzen aan de kassa's wil aanpassen, legt opdrachtnemer dit 2 weken voorafgaand aan de voorgenomen prijsaanpassing voor aan opdrachtgever. Daarbij licht opdrachtnemer toe waarom en met hoeveel de prijzen aangepast moeten worden. Na deze 2 weken mag opdrachtnemer de prijzen aanpassen. Opdrachtgever verwacht van opdrachtnemer dat er marktconforme prijzen worden gevraagd die betaalbaar en passend zijn voor de doelgroep.
7.	3	Eis 26	Kunt u bevestigen dat de door Opdrachtgever ter beschikking gestelde keukenapparatuur voldoet aan de Arbowetgeving?	Ja, conform de huidige Arbowetgeving.
8.	4	Eis 27	Ook Opdrachtnemer stelt prijs op geheimhouding van bedrijfsinformatie. Bent u bereid om eis 27 en artikel 12.1 over geheimhouding wederkerig te maken/verklaren? Zo niet, kunt u dan gemotiveerd aangeven waarom niet?	Akkoord.
9.	5	Eis 36	Opdrachtgever mag gemotiveerd vragen om medewerkers te vervangen die naar zijn mening ongeschikt zijn. Opdrachtnemer zal met de desbetreffende medewerker in	Akkoord voor zin 1 en 2 van uw vraag. Daarbij geldt dat het proces voor het gesprek, verbeterplan en eventueel alsnog vervanging van de medewerker niet langer dan 4 maanden mag duren. Dit akkoord

			gesprek gaan en een gezamenlijk verbeterplan opstellen. Mocht een verbeterplan niet het gewenste resultaat opleveren, zal Opdrachtnemer binnen een nader af te spreken termijn de medewerker vervangen. Kunt u zich in deze aanpak vinden?	geldt niet indien de ongeschiktheid een gevolg is van ernstige tekortkomingen die de leerlingen of medewerkers van opdrachtgever in gevaar brengen. In dat geval dient opdrachtnemer te handelen zoals beschreven in eis 36 van het programma van eisen.
10.	12	Eis 84	<p>Het is (internationaal) beleid van Opdrachtnemer om schade als gevolg van verlies van sleutels te beperken tot een maximum van € 5.000 euro per gebeurtenis of reeks van samenhangende gebeurtenissen per jaar. Opdrachtnemer is ervan overtuigd dat zij hiermee aan een opdrachtgever voldoende zekerheid biedt en recht doet aan de wederzijdse belangen van Partijen.</p> <p>Gaat u akkoord met deze beperking?</p> <p>Zo ja kunt u dan een tekst van soortgelijke strekking in het contract opnemen?</p> <p>Zo niet, kunt u dan gemotiveerd aangeven waarom niet?</p> <p>Indien u wel akkoord gaat met een beperking, maar niet tot het door ons aangegeven maximum kunt u dan een voorstel doen voor een maximum bedrag?</p>	Akkoord.
Bijlage 2A. Overeenkomst				
11.	3	2.2	<p>1) Opdrachtgever heeft de keuze om na de vijf vaste contractjaren de drie optie jaren per jaar te lichten of niet. Heeft Opdrachtnemer vervolgens de keuze om –indien Opdrachtgever voornemens is een optiejaar te gunnen- hierin mee te gaan of niet? Met andere woorden: heeft ook Opdrachtnemer het recht de overeenkomst indien gewenst na de vijf vaste jaren jaarlijks op te zeggen?</p> <p>2) Indien u een eenzijdige verlenging wilt handhaven, kan dit voor Opdrachtnemer tot nadelige situaties leiden. Er kunnen zich immers in de intiiële looptijd veranderingen voordoen in de markt en/of wereldomstandigheden of veranderingen voordoen (bv. in de operationele uitgangspunten) waardoor Opdrachtnemer ander (hogere) kosten moet maken dan bij aanvang van het contract waardoor een verlenging van de</p>	Eis 2.2 wordt als volgt aangepast. Opdrachtgever kan de overeenkomst eenzijdig 3 keer met 1 jaar verlengen. Opdrachtgever informeert opdrachtnemer schriftelijk minimaal drie maanden voorafgaand indien er géén gebruik gemaakt wordt van de verlenging(en). Opdrachtnemer heeft het recht op te zeggen na de 5 vaste jaren, door 14 maanden voorafgaand aan de start van ieder optiejaar de opzegging schriftelijk te melden aan opdrachtgever. Deze periode bestaat (dus) uit een meldperiode van 2 maanden en een uitwerkperiode van 12 maanden, welke periode voor opdrachtgever benodigd is om een nieuwe aanbesteding te doen. Na inzet van de laatste verlenging eindigt de overeenkomst van rechtswege op 31-07-2034.

			<p>Overeenkomst voor Opdrachtnemer niet rendabel zal/kan zijn.</p> <p>Kan Opdrachtgever ermee akkoord gaan dat Partijen (in het geval van verlenging van de Overeenkomst niet rendabel is voor Opdrachtnemer) in overleg zullen gaan over de condities waartegen de Overeenkomst wordt verlengd en wel met dien verstande dat e.e.a. rendabel is/blijft voor Opdrachtnemer?</p> <p>Indien Opdrachtgever hiermee niet akkoord kan gaan, kan Opdrachtgever dan aangeven wat voor Opdrachtgever eventueel wel akkoord is?</p>	
12.	3	2.3 en 2.4	<p>1) Naar onze mening is de strekking van artikel 2.4 tegenstrijdig aan de bepaling in artikel 2.3. Kunt u bevestigen dat de Overeenkomst gedurende de initiële looptijd van 5 jaar, behoudens de ontbindingsgronden in artikel 4.2, 6.3, 7.3, niet tussentijds opzegbaar is? Met andere woorden dat de tussentijdse opzegtermijn (artikel 2.3) uit de Overeenkomst wordt gehaald?</p> <p>Indien u de tussentijdse opzegging wenst te handhaven:</p> <p>2) Tussentijds opzeggen is vanuit commercieel oogpunt voor Opdrachtnemer zeer onwenselijk. Immers, in plaats van het bijv. 5-jarige contract, is de zekerheid van het contract alsdan beperkt voor de duur van de tussentijdse opzegtermijn.</p> <p>a) Kunt u ermee akkoord gaan dat, indien U de tussentijdse opzegging wilt handhaven, deze wederkerig wordt gemaakt en derhalve ook geldt voor Opdrachtnemer?</p> <p>b) Kunt u in de Overeenkomst aanvullen dat bij een tussentijdse opzegging de volgende vergoeding aan Opdrachtnemer zal worden voldaan?</p> <p>(i) de boekwaarde van de investering die Opdrachtnemer heeft gedaan en die lineair wordt afgeschreven volgens reguliere boekhoudkundige principes in 5 jaar;</p> <p>(ii) x/36ste deel van de gemaakte opstartkosten, indien de overeenkomst eerder dan na verloop van 36 maanden wordt beëindigd;</p> <p>(iii) de kosten die gemoeid gaan met het herplaatsen dan wel</p>	<p>1) De overeenkomst is aangepast bij 2.4.</p> <p>2) De eenzijdige opzegtermijn van de overeenkomst van 6 maanden door opdrachtgever blijft onveranderd gehandhaafd; het risico voor herplaatsing en opstartkosten ligt daarbij bij opdrachtnemer.</p> <p>Indien er door opdrachtnemer kosten zijn gemaakt in het kader van investering in materialen dan neemt opdrachtgever deze tegen boekwaarde over.</p>

			afvloeien van het betrokken personeel in het geval de tussentijdse opzegging niet resulteert in een overgang van al het betrokken personeel naar een opvolgend dienstverlener; c) Indien u een voor Opdrachtnemer negatief antwoord geeft kunt u dan gemotiveerd aangeven waarom u dat doet?	
13.	3	3.2	<p>1) U geeft in uw antwoord op vraag 15 aan dat de prijzen jaarlijks geïndexeerd mogen worden. Het woord 'jaarlijks' ontbreekt echter in de nieuwe bepaling onder artikel 3.2. Wilt u dit toevoegen in de overeenkomst?</p> <p>2) Kunt u bevestigen dat de voorwaardelijke goedkeuring komt te vervallen in het geval Opdrachtnemer exact de vastgelegde indexeringswijze heeft opgevolgd?</p> <p>3) Zo niet, kunt u bevestigen dat op een verzoek tot prijsherziening door Opdrachtgever voortvarend zal worden besloten (in ieder geval binnen 4 weken na ontvangst van het verzoek tot prijsherziening) en dat Opdrachtgever de goedkeuring niet op onredelijke gronden zal onthouden?</p> <p>4) Gezien de ontwikkelingen op de markt en/of in de wereld: gaat u akkoord met de mogelijkheid tot een tussentijdse herijking van de prijzen aan de hand van de inflatie op dat moment</p>	<p>1) de overeenkomst is aangepast.</p> <p>2) niet akkoord</p> <p>3) prijsaanpassing geschiedt als volgt: opdrachtnemer toont gemotiveerd aan in de eerste helft van november wat de prijsaanpassing voor het volgende kalenderjaar wordt. Dit kan omhoog en omlaag zijn. Hierna volgt een gesprek zodat in partnerschap de nieuwe prijzen worden vastgesteld. Opdrachtgever neemt uiterlijk op 10 december een gemotiveerd en definitief besluit.</p> <p>4) niet akkoord, dit wordt al ondervangen door de indexering</p>
14.	4	4.5	<p>1) Opdrachtnemer is van mening dat het opleggen van boetes bij toerekenbare tekortkoming in de nakoming van de verplichtingen uit de overeenkomst leidt tot het op de spits drijven van de goede werkrelatie tussen Partijen. Bent u bereid om de boeteclausule in artikel 4.5 niet van toepassing te verklaren? Zo niet, bent u bereid om in plaats van een percentage, een vast bedrag per falen af te spreken (bijv. € 250,- voor te late levering).</p> <p>2) Zo niet, bent u bereid om in onderling overleg de hoogte van de boete vast te stellen op een door beide partijen acceptabele hoogte? En een maximum boete per jaar op te nemen, bv. € 5.000,- per jaar? Zo niet, kunt u gemotiveerd uitleggen waarom niet?</p>	Niet akkoord.

Bijlage 3. Algemene inkoopvoorwaarden

15.	3	9.4	De mogelijkheid van verrekening is administratief niet goed voor Opdrachtnemer te verwerken, gelet hierop verzoekt Opdrachtnemer u om deze bepaling niet van toepassing te verklaren. Indien niet, bent u dan bereid om ermee akkoord te gaan dat verrekening uitsluitend plaats zal vinden na voorafgaand overleg en pas na toestemming van Opdrachtnemer?	Niet akkoord.
16.	3	15.2	Uw artikel 15.2 stelt dat Opdrachtnemer onbeperkt aansprakelijk kan zijn voor directe en indirecte schade. Onbeperkte aansprakelijkheid is niet verzekeraar. Ons beleid staat het afsluiten van contracten met een onbeperkte aansprakelijkheid dan ook niet toe. In de dienstverlening is beperking van de aansprakelijkheid gebruikelijk. Veelal wordt de aansprakelijkheid beperkt tot de opdrachtwaarde van de dienstverlening in het voorgaande jaar, of indien de periode korter is teruggerekend naar de opdrachtwaarde. Wij wensen de aansprakelijkheid te beperken tot directe schade en tot de opdrachtwaarde van de dienstverlening in het voorgaande jaar, met een maximum van 2,5 miljoen euro per kalenderjaar. Gaaf u akkoord met deze beperking? Zo niet, gaat u akkoord met een beperking van de aansprakelijkheid? Zo ja, op welk bedrag wordt de aansprakelijkheid beperkt?	Deze artikelen worden als volgt aangepast: ARTIKEL 15.1 EN 15.2 “De aansprakelijkheid zoals bedoeld in dit artikel is beperkt tot € 2.500.000,00 (tweeëneenhalf miljoen Euro) per gebeurtenis en € 5.000.000,00 (vijf miljoen Euro) per jaar. Leverancier zal zich tegen de aansprakelijkheid als bedoeld in dit artikel, waaronder begrepen (product-)aansprakelijkheid voor schade en gevolgschade toegebracht aan personen of zaken die eigendom zijn van SHRL, genoegzaam verzekeren voor minimaal een bedrag ad € 2.500.000,00 (tweeëneenhalf miljoen Euro) per gebeurtenis en minimaal € 5.000.000,00 (vijf miljoen Euro) per jaar
17.	3	15.3	De beperking als onder de vraag ten aanzien van lid 2 van artikel 15 verwoord, dient eveneens te gelden voor de vrijwaring als genoemd in uw artikel 15.3 gaat u akkoord met deze beperking? Zo niet, gaat u akkoord met een beperking van de vrijwaring? Zo ja, op welk bedrag wordt de vrijwaring beperkt?	Niet akkoord.
18.	4	16.1	Bent u ermee akkoord deze bepaling wederkerig te verklaren zodat Opdrachtnemer eveneens het recht heeft de Overeenkomst te ontbinden indien Opdrachtgever in de in artikel 16.1 genoemde situaties (voor zover relevant)	Akkoord met wederkerigheid.

			verkeert? Zo niet, kunt u dan gemotiveerd aangeven waarom niet?	
19.	4	15.5	Opdrachtnemer heeft als concern een mondiale verzekeringspolis afgesloten. Om die reden kunnen wij geen kopie van de verzekeringspolis verstrekken. Gaaf u ermee akkoord als wij een bewijs van verzekering (kopie van het verzekeringscertificaat) afgegeven door de verzekeringsmakelaar meesturen in plaats van de verzekeringspolis? Indien de Opdrachtgever hier niet mee instemt, kan zij dat dan toelichten?	Akkoord, indien de kopie van het verzekeringscertificaat vergezeld gaat van een verklaring door een daartoe bevoegde persoon van opdrachtnemer dat de polis dekking biedt voor al hetgeen in de aanbestedingsdocumentatie is geëist.
20.	4	16.3 en 21	In geval van overmacht zullen Partijen in eerste instantie met elkaar overleggen of (gedeeltelijke) nakoming onder (tijdelijke) aangepaste omstandigheden (mogelijk) is. Partijen zullen daarbij alle redelijke inspanningen leveren die redelijkerwijs van hen verwacht mogen worden om de gevolgen van overmacht tot een minimum te beperken en elkaar concrete informatie verstrekken. Indien de periode van overmacht langer dan 30 dagen duurt en Partijen geen Overeenstemming hebben kunnen bereiken over (tijdelijke) gewijzigde voorwaarden, kan elk der Partijen de Overeenkomst vervolgens geheel of gedeeltelijk ontbinden zonder rechterlijke tussenkomst door middel van een aangetekende brief aan de andere Partij. Bent u het hiermee eens? Zo niet, dan achten wij het redelijk dat de bepaling voor beide Partijen geldt. Is Opdrachtgever bereid deze bepaling wederkerig te maken?	Niet akkoord. In geval van overmacht krijgt opdrachtnemer de gelegenheid om een praktische oplossing te bieden, een en ander ter beoordeling door opdrachtgever. Dit is alleen mogelijk indien de overmachtssituatie tijdelijk van aard is. De tijdelijke situatie mag 2 maanden duren, waarna de oorspronkelijke situatie door opdrachtnemer hersteld dient te zijn. Indien de tijdelijke situatie langer voortduurt of indien van tevoren reeds bekend is dat de tijdelijke situatie langer gaat duren behoudt opdrachtgever alle rechten als beschreven in 16.3 en 21.
21.	5	21.3	1) In artikel 21.3 is bepaald dat stakingen niet kwalificeren als overmacht. Als werkgever hebben wij geen enkele invloed op stakingen. Sterker nog, wij zijn wettelijk ook in het geheel niet gerechtigd het stakingsrecht te breken. In geval van stakingen staat de werkgever dus "met de rug tegen de muur". Bent u gelet hierop bereid stakingen –desnoods beperkt tot enkel landelijke en/of door vakbonden georganiseerde stakingen- op te nemen als een geval van overmacht? Zo niet, kunt u dan gemotiveerd aangeven waarom niet? 2) Kan de Opdrachtgever bevestigen dat de genoemde	Niet akkoord, het eten en drinken is voor onze leerlingen van cruciaal belang. Opdrachtnemer dient in deze en vergelijkbare gevallen een alternatieve oplossing te bieden zonder meerkosten.

			uitsluiting van overmacht ten aanzien van ziekte van personeel komt te vervallen? Personeelstekort of ziekte kan namelijk een gevolg zijn van een overmachtsituatie.	
Overige bijlagen				
22.			Kunt u ons bijlage 8 in Word verstrekken zodat wij de gevraagde gegevens digitaal kunnen invullen?	Dit is niet mogelijk, gelieve de pdf te printen en geschreven in te vullen en te ondertekenen.
23.		Algemeen	Wij willen ook vooraf afspraken maken voor het geval dat er bij beëindiging van de Overeenkomst geen sprake is van een overgang van onderneming in de zin van de wet of een contractwijziging op basis van de collectieve arbeidsovereenkomst. In dat geval wordt de Opdrachtnemer geconfronteerd met onvoorziene kosten in verband met de overplaatsing en herplaatsing of ontslag van werknemers. Bent u bereid om de Opdrachtnemer voor deze kosten te compenseren? Zo niet, welke mogelijkheden heeft u om dergelijke kosten zo laag mogelijk te houden?	Niet akkoord.
24.		Bijlage 7	Kunt u een lijst aanleveren waar ook de salarisschalen en tredes zijn toegevoegd?	Salariëring is conform cao met individuele afspraken. De huidige cateraar werkt niet met vaste schalen/tredes.
25.		Indexering	In de aanbestedingsdocumenten wordt uitgegaan van een jaarlijkse indexering van de maaltijdprijs. Aangezien de maaltijdprijs in de praktijk grotendeels bestaat uit enerzijds grondstofkosten en anderzijds personeelskosten, willen wij graag een alternatieve indexeringsmethodiek voorstellen. Ons voorstel is om de indexering als volgt toe te passen: 50% van de maaltijdprijs te indexeren op basis van de CPI-kantines; 50% van de maaltijdprijs te indexeren op basis van de stijging van de personeelskosten conform de CAO die van toepassing is op het betreffende personeelsbestand. Deze methodiek sluit beter aan bij de daadwerkelijke kostenstructuur van de dienstverlening en zorgt ervoor dat kostenfluctuaties evenwichtiger worden doorvertaald in de maaltijdprijs. Bent u bereid deze indexeringsmethodiek toe te passen?	Niet akkoord.

Bijlage:

- Bijlage 2A Overeenkomst ESH – Catering 2026-03-18

Einde nota van inlichtingen: