

VOORBLAD

Vervoer Gooi en Vechtstreek

Marktconsultatie softwareoplossing doelgroepenvervoer

Datum 15 september 2026

Bijlage 1 - Uitnodiging individuele marktverkenning

Bijlage 2 - Vragen marktconsultatie softwareoplossing doelgroepenvervoer

BIJLAGE 1 - UITNODIGING INDIVIDUELE MARKTVERKENNING

Inkoop softwareoplossing doelgroepenvervoer

Opdrachtgever: Vervoer Gooi en Vechtstreek BV

Datum: 15 september 2026

Betreft: Uitnodiging deelname aan individuele marktverkenning

1. Inleiding

Geachte dames en heren,

Hierbij nodigen wij u uit voor een individuele interactieve bijeenkomst in het kader van de marktverkenning voor de aanstaande Europese aanbesteding Inkoop softwareoplossing doelgroepenvervoer. De bijeenkomst vindt plaats op de locatie van Vervoer Gooi en Vechtstreek.

Tijdens deze bijeenkomst zal met name Bijlage 2 – Vragen marktconsultatie softwareoplossing doelgroepenvervoer worden besproken.

2. Details van de individuele marktverkenning

2.1 Datum

Dinsdag 6 oktober 2026 tussen 9.00 uur en 17.00 uur of woensdag 7 oktober 2026 tussen 9.00 uur en 12.00 uur.

De inloop is 15 minuten voor aanvangstijd.

2.2 Locatie

Vervoer Gooi en Vechtstreek

Oud Eemnesserweg 5-G

3741 MP Baarn

2.3 Duur

1 uur per gegadigde.

3. Uitgangspunten en voorwaarden voor deelname

3.1 Individuele gesprekken

Elke geïnteresseerde onderneming die zich tijdig voor deelname aan de marktverkenning aanmeldt, krijgt 1 uur de tijd om de antwoorden op de gestelde vragen toe te lichten. Alle verstrekte informatie tijdens het informatieverzoek wordt vertrouwelijk behandeld. Na 1 uur wordt het gesprek beëindigd, ongeacht of alle vragen zijn beantwoord. Gebruik de tijd dus optimaal. Aanvullende vragen kunnen tijdens de schriftelijke vragenrondes in de aanbestedingsfase worden gesteld. Maximaal 3 medewerkers per gegadigde.

3.2 Voorkeursdag en aanvangstijd

U mag bij uw aanmelding voor deelname een voorkeursdag (6 of 7 oktober 2026) en eventuele voorkeurstijd aangeven. Wij zullen, op volgorde van binnenkomst van de aanmelding, zoveel mogelijk rekening houden met uw voorkeur, maar kunnen niets garanderen. Wij rekenen op uw begrip hiervoor.

3.3 Informatieverzoek

Vervoer Gooi en Vechtstreek stelt het op prijs als gegadigde de antwoorden op de gestelde vragen in de vorm van een hand-out voorafgaand aan de beantwoording aan Vervoer Gooi en Vechtstreek overhandigt.

3.4 Sluitingsdatum aanmelding deelname aan de marktverkenning

U dient zich aan te melden voor deelname via de berichtenbox van TenderNed. Mocht dit onverhoopt niet lukken, dan kan dat ook via d.vanbeek@regiogv.nl. Aanmelden kan uiterlijk op vrijdag 25 september 2026 vóór 12.00 uur.

3.5 Geen vergoeding voor deelname aan de marktverkenning

Gegadigden krijgen geen kostenvergoeding voor deelname aan de marktverkenning en deelname is niet verplicht. Vervoer Gooi en Vechtstreek stelt gegadigden in de gelegenheid mogelijk relevante informatie te leveren, waarbij het aan Vervoer Gooi en Vechtstreek is om hier wel, niet of in aangepaste vorm gebruik van te maken.

3.6 Geanonimiseerd procesverslag

Vervoer Gooi en Vechtstreek maakt één totaalverslag over het proces van de marktverkenning, dat als bijlage bij het aanbestedingsdocument wordt gevoegd. Er zal geen vertrouwelijke informatie van de deelnemende marktpartijen gedeeld worden. In dit procesverslag zullen wij ook een planning, onder voorbehoud, van de

aanbestedingsfase vermelden waarbij rekening zal worden gehouden met de schoolvakanties.

4. Agenda

4.1 Voorstelronde en kennismaking

Maximaal 5 minuten.

Let op: het is niet toegestaan een bureaupresentatie of productdemo's te tonen.

4.2 Beantwoording van de vragen door de gegadigde

4.3 Afsluiting door Vervoer Gooi en Vechtstreek

Vervoer Gooi en Vechtstreek ziet uit naar uw komst en een constructieve dialoog.

---oOo---

BIJLAGE 2 - VRAGEN MARKTCONSULTATIE SOFTWAREOPLOSSING DOELGROEPENVERVOER

1. Algemeen

Vervoer Gooi en Vechtstreek bereidt een Europese aanbesteding voor een toekomstbestendige softwareoplossing voor het doelgroepenvervoer voor. De beoogde oplossing moet uiterlijk 1 januari 2028 operationeel zijn.

Met deze marktconsultatie wil Vervoer toetsen welke oplossingen beschikbaar zijn, welke scope marktconform is, welke risico's en afhankelijkheden bestaan en welke uitgangspunten nodig zijn voor een haalbare aanbesteding.

2. Vragenlijst

2.1 Scope en marktbenadering

2.1.1 Integrale of modulaire oplossing

Welke onderdelen van de keten van doelgroepenvervoer kunt u als standaardoplossing leveren? Denk aan rit- en reizigersregistratie, vraagafhankelijke en routegebonden planning, automatische optimalisatie, dispatching, koppelingen met boordcomputers, regie en contractbeheer, financiële verwerking, rapportage en communicatie met reizigers.

2.1.2 Scope- en perceelindeling

Welke scope- en eventuele perceelindeling beveelt u aan om voldoende concurrentie én een beheersbare integratie te bereiken?

2.1.3 Marktconformiteit van de behoefte

Welke onderdelen van de beschreven behoefte zijn volgens u gangbare standaardfunctionaliteit en welke onderdelen kunnen de mededinging beperken doordat zij slechts door weinig leveranciers of alleen via maatwerk geleverd kunnen worden?

2.2 Operationele processen en ontwikkeling

2.2.1 Combineren van vervoersvormen en centrales

Hoe ondersteunt uw oplossing vraagafhankelijk Wmo-vervoer en routegebonden vervoer, zoals leerlingenvervoer, binnen één operationele omgeving, terwijl planning, urenregistratie en financiële administratie waar nodig gescheiden blijven?

Ga daarbij in op combichauffeurs, verschillende start- en eindlocaties, vertraging van voorafgaande ritten, pauzeberekening en het voorkomen van onnodig wisselen tussen systemen of centrales.

2.2.2 Automatische planning en bestuurbaarheid

Hoe ondersteunt uw oplossing het automatisch en doorlopend optimaliseren van de planning bij wijzigingen, verkeersincidenten, capaciteitsknelpunten, verschillende voertuigtypen, elektrische voertuigen en klant- of chauffeursgebonden beperkingen?

2.2.3 Gebruiksgemak en communicatie met reizigers

Welke mogelijkheden biedt uw oplossing om het aantal telefonische vragen en handmatige handelingen te verminderen, bijvoorbeeld via een reizigersapp, webportaal, notificaties, actuele aankomstinformatie en zelfservice?

2.2.4 Toekomstige vervoersvormen en schaalbaarheid

Hoe kan uw oplossing tijdens de contractduur worden uitgebreid met bijvoorbeeld jeugdvervoer, FlexOV of andere vormen van publieke mobiliteit, nieuwe gemeenten en sterk veranderende ritvolumes?

2.3 Architectuur, gegevens en implementatie

2.3.1 Open architectuur en koppelingen

Hoe waarborgt uw oplossing met open en gedocumenteerde API's een modulair en leveranciers-onafhankelijk applicatielandschap, waarin opdrachtgever zelfstandig of met derden nieuwe toepassingen, waaronder AI-oplossingen, kan ontwikkelen en aansluiten?

2.3.2 Realisatie en beheer van koppelingen

Beschrijf kort hoe koppelingen worden gerealiseerd en beheerd en hoe verantwoordelijkheden en kosten worden verdeeld wanneer gekoppelde systemen of API's wijzigen.

2.3.3 Implementatie, migratie en overgang

Welke implementatieaanpak acht u realistisch om uiterlijk 1 januari 2028 verantwoord live te gaan? Wat is de minimale voorbereidingstijd? Beschrijf ook of en hoe een gefaseerde overgang mogelijk is waarbij bestaande onderdelen tijdelijk blijven functioneren.

2.4 Dienstverlening, contract en kosten

2.4.1 Continuïteit, beveiliging en exit

Welke dienstverlening en serviceniveaus biedt u standaard voor een bedrijfskritische vervoersoplossing? Geef een indicatie van beschikbaarheid, ondersteuningstijden, responstijden, hersteltijden, RTO, RPO en ondersteuning bij kritische incidenten.

2.4.2 Prijsmodel en samenwerking

Welke prijs- en contractstructuur past volgens u het beste bij deze opdracht? Benoem de voornaamste kostendrijvers en geef een niet-bindende indicatie van de gebruikelijke opbouw en bandbreedtes. En welke contractduur, risicoverdeling en afspraken over doorontwikkeling of prestatieverbetering dragen volgens u bij aan een aantrekkelijke en succesvolle opdracht?

2.4.3 Afsluiting van ieder gesprek

Welke onderwerpen hebben wij niet behandeld, maar zijn volgens u essentieel voor een haalbare aanbesteding en een succesvolle samenwerking?

---oOo---