MINIBOEK

Alles wat je wilde weten over de Nota van Inlichtingen

Eén dossier, 389 vragen en wat ze verraden

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

Miniboek

Alles wat je wilde weten over de Nota van Inlichtingen

Eén dossier, 389 vragen en wat ze verraden

Miniboek. Drie hoofdstukken, eerder verschenen als drieluik op LinkedIn. Voor deze versie is elk voorbeeld opnieuw gecontroleerd tegen de openbare stukken.

Martin van Leeuwen
Epikouros Consulting Company, Nafplio
Versie 2.1, november 2026

Over dit boekje

Dit boekje bundelt een drieluik over de Nota van Inlichtingen dat eerder op LinkedIn verscheen. Voor deze versie is elk voorbeeld opnieuw gecontroleerd tegen de openbare stukken. De drie hoofdstukken volgen een lijn: wat de Nota van Inlichtingen verraadt over de opdrachtgever, wat ze verraadt over je concurrenten, en hoe je zelf vragen stelt die de spelregels in jouw voordeel veranderen.

Alle voorbeelden komen uit één aanbesteding, Managed Service Provider (MSP) en inhuur derden van de gemeente 's-Hertogenbosch, die zij begin 2026 publiceerde samen met de gemeente Oss en de veiligheidsregio. De drie Nota's van Inlichtingen van 22 januari, 29 januari en 19 februari 2026 staan op TenderNed, en de vraagnummers in de tekst verwijzen naar de laatste versie, zodat je elk voorbeeld zelf kunt nalezen. Wie een vraag stelde, staat er niet in. Waar ik iets afleid over een vraagsteller, staat erbij hoe zeker die lezing is, en de interpretaties zijn van mij.

De Nota van Inlichtingen is geen administratieve bijlage maar het document waarin je positie wordt bepaald, juridisch, strategisch en commercieel, en dit boekje laat aan de hand van één dossier zien hoe dat werkt.

Hoofdstuk 1

389 vragen en een gemeente die niet weet wat ze inhuurt

Een Nota van Inlichtingen is geen vragenlijst maar een röntgenfoto, van de markt en van de opdrachtgever. De gemeente 's-Hertogenbosch zocht één partij die als Managed Service Provider de inhuur van externen zou regelen, en de markt reageerde in twee vragenrondes. De laatste Nota van Inlichtingen, van 19 februari 2026, telt 389 genummerde vragen op 220 pagina's. Wie verwacht dat een opdrachtgever onder zo'n stapel alles afwijst, komt bedrogen uit, want 46 antwoorden beginnen met nee, 44 met ja en 15 met akkoord. Het eerste woord zegt bovendien weinig, omdat een antwoord dat met nee opent soms in de volgende zin de route aanwijst waarlangs het wel kan.

De meeste inschrijvers lezen zo'n document als een lijst met veelgestelde vragen. Ze zoeken hun eigen vragen op, markeren wat hen aangaat en archiveren de rest. Dat is een gemiste kans, want in die 389 vragen zit meer informatie over de opdrachtgever en over je concurrenten dan in welk marktonderzoek ook, en in dit geval vooral over een opdrachtgever die eerlijk toegeeft dat ze haar eigen inhuur niet overziet.

Wat de opdrachtgever over zichzelf vertelt

Een inschrijver vraagt naar de omzet en de gewerkte uren van de uitzendkrachten die in 2025 zijn ingezet via Driessen, de huidige leverancier voor uitzenden (vraag 330). De gemeente antwoordt: "We hebben op dit moment niet voldoende inzicht in onze inhuur om hier exact antwoord op te kunnen geven." Over 2024 kostten de uitzendkrachten samen € 4,2 miljoen, zonder de Afvalstoffendienst, maar een bedrag voor Driessen alleen kan de gemeente niet noemen, en het aantal gewerkte uren evenmin (vraag 281).

Op de vraag hoe de inhuur verdeeld is over uitzenden, detacheren en zzp, schrijft de gemeente dat ze een inschatting moet maken "omdat wij op dit moment niet voldoende registreren". Op basis van de geboekte facturen over 2024 komt ze uit op 13% uitzenden, 62% detacheren en 25% zzp, en de gemeente Oss en de veiligheidsregio kunnen deze cijfers helemaal niet aanleveren (vraag 269). Volgens die schatting loopt een kwart van de inhuur via zzp'ers, en dat is precies de categorie waarin de risico's van arbeidsrecht en fiscus zitten die de gemeente straks bij de opdrachtnemer wil leggen.

Elders legt de gemeente uit hoe de inhuur nu verloopt. Bij een ziektemelding "schakelt de afdeling/inhurende manager direct met het uitzendbureau" (vraag 279), bij sommige sectoren loopt de inhuur via de centrale afdeling Personeelsmanagement (vraag 97), en in ronde 2 schrijft de gemeente dat de afhandeling van inhuur "altijd decentraal georganiseerd" is

geweest (vraag 385). Over de leveranciers waarmee nu wordt gewerkt, merkt ze op dat die "niet in alle gevallen via aanbestedingen gecontracteerd" zijn (vraag 390). Wie dat bij elkaar legt, ziet een organisatie die de MSP niet alleen nodig heeft om aanvragen af te handelen, maar om voor het eerst te weten wat ze inhuurt. Dat zegt de gemeente in het antwoord op vraag 1 ook zelf: de belangrijkste aanleiding is dat zij "aanzienlijk meer grip" wil krijgen. Wie het risico overneemt van een organisatie die niet weet wat ze inhuurt, moet eerst weten welk risico dat is.

> *Wie het risico overneemt van een organisatie die niet weet wat ze inhuurt, moet eerst weten welk risico dat is.*

Wat de markt over zichzelf vertelt

Ongeveer vijftig vragen gaan over de inzet van zzp'ers: bemiddeling of tussenkomst, wie de modelovereenkomst levert, en vooral wie aansprakelijk is als het misgaat (onder meer vragen 117, 120 tot en met 122 en 124). Een tiental noemt de Wet DBA, schijnzelfstandigheid of de gezagsrelatie bij naam. De markt lijkt zich daarmee minder druk te maken over de wet zelf dan over de vraag wie de rekening krijgt als de Belastingdienst langskomt, en dat is voor een inschrijver met een ander businessmodel een aanknopingspunt om zich te onderscheiden.

De toon van de vragen is net zo veelzeggend als de inhoud. Een inschrijver noemt de boeteclausule "disproportioneel in het licht van artikel 1.10 van de Aanbestedingswet 2012" (vraag 62). Een ander schrijft dat het "onmogelijk" is om koppelingen "zonder enig maatwerk op te leveren", terwijl het bestek standaardfunctionaliteit eist (vraag 233). Een derde wijst erop dat de Belastingdienst "sinds 6 september 2024 geen nieuwe modelovereenkomsten meer goed" keurt en vraagt de eis te laten vervallen, waarop de gemeente antwoordt dat er "nog steeds wel goedgekeurde modelovereenkomsten" zijn (vraag 257). Dat zijn eerder waarschuwingen dan vragen, en het antwoord vertelt je hoeveel de opdrachtgever ervan wil horen.

Waarom de tender zo is geschreven

De gemeente wil centraliseren, want "de centrale rol van Opdrachtnemer als inhuurdesk staat vast" (vraag 97), en ze wil nakoming hard kunnen afdwingen. Op het verzoek om de boeteclausule te schrappen antwoordt ze: "Boete is geen schadevergoeding. Het is een stuurmiddel om nakoming van de overeenkomst te handhaven." (vraag 62). In ronde 2 komen inschrijvers op dezelfde clausule terug, een van hen met een tegenbod van € 250 per dag (vraag 331). Dan verwijst de gemeente naar haar eigen praktijk: ze hanteert de clausule "al meerdere jaren bij alle aanbestedingen", en aan een boete gaat altijd een onderbouwde waarschuwing vooraf (vraag 316).

Zoals de waard is, vertrouwt hij zijn gasten, en een opdrachtgever die haar eigen inhuur niet registreert, legt het vertrouwen kennelijk liever in het contract dan in de relatie. In ronde 2 schrijft de gemeente zelf dat de beantwoording "niet tot nauwelijks geleid" heeft tot aanpassingen (vraag 321). In 389 vragen schetst de markt onbedoeld een compleet beeld van haar opdrachtgever: € 4,2 miljoen aan uitzendkrachten zonder uitsplitsing per leverancier, een kwart zzp volgens een eigen schatting, inhuur die altijd decentraal liep, en een boeteclausule die blijft staan omdat ze al jaren in alle aanbestedingen staat. Het stond er allemaal, voor wie het wilde lezen.

Hoofdstuk 2

Wat je concurrenten verklappen in de Nota van Inlichtingen

Stel je een pokertafel voor waar je tegenstanders hun kaarten op tafel leggen zonder het zelf door te hebben, want dat is wat er gebeurt in een Nota van Inlichtingen. Iedereen focust op zijn eigen vragen en de antwoorden die hij nodig heeft, en scrollt door de rest, terwijl juist in die rest de informatie zit die je concurrenten liever niet hadden weggegeven. De Nota van Inlichtingen noemt geen vraagstellers, dus zekerheid over wie wat vroeg heb je zelden. Toch verraden vragen een positie, een zwakte of een strategie, en in 's-Hertogenbosch soms meer dan de vraagsteller kan hebben bedoeld.

Wie zichzelf verraadt

Het duidelijkste voorbeeld is ook het simpelste. In vraag 264 wil een inschrijver bij bemiddeling van zzp'ers zijn eigen driepartijenovereenkomst gebruiken, en in de vraag staat de naam van zijn eigen bedrijf, dat "de administratieve afwikkeling" zal verzorgen. Daarmee ligt niet alleen een naam op tafel maar ook een model: bemiddeling in plaats van tussenkomst. In ronde 2 vraagt een inschrijver de gemeente om de bemiddelingsovereenkomst "nogmaals te overwegen", vermoedelijk dezelfde partij, en dan legt de gemeente uit dat zij juist voor tussenkomst kiest, omdat een driepartijenovereenkomst "in de praktijk juist lastiger is" (vraag 339).

Andere partijen verraden zich via hun eigen bedrijfsvoering. Een blok van acht vragen (101 tot en met 108) loopt het programma van eisen in aflopende volgorde door, grotendeels in de wij-vorm. Onderweg meldt het een standaard betaaltermijn van 30 dagen voor toeleveranciers, facturen die "in de regel binnen 1 tot 6 weken" komen, en een auditclausule die de partij niet accepteert "omdat zij beursgenoteerd is" (vraag 102). Gek genoeg krijgt die partij op dat laatste punt deels gelijk, want de gemeente gaat akkoord, mits zij zelf de opdracht aan de geregistreerde accountant van de inschrijver verstrekt. Dat het blok van één indiener komt, is een redelijke lezing en geen zekerheid, maar dat er minstens één grote, beursgenoteerde partij aan tafel zit die het bestek naar haar eigen processen wil buigen, staat er gewoon.

Een derde partij verraadt zich door herhaling. De vragen 136 tot en met 139 zijn woord voor woord gelijk: "Inschrijver heeft zelf geen Uitzendkrachten en Gedetacheerden in dienst en zal deze eisen contractueel doorleggen aan Toeleveranciers." Verderop staat het nog eens anders: "In haar hoedanigheid van MSP dienstverlener heeft Inschrijver zelf geen Arbeidskrachten in dienst" (vraag 155). Dat is een partij die regisseert en zelf niemand levert, en die vraag na vraag probeert het werkgeversrisico door te schuiven, waarop de gemeente telkens antwoordt dat de inschrijver "als contractspartij van Opdrachtgever eindverantwoordelijk blijft".

Een concurrent had het ook gezien. In ronde 2 wijst een inschrijver erop dat bij de vragen 136 tot en met 139 "exact dezelfde vraagtekst" staat, met hetzelfde generieke antwoord, en vraagt of dat een vergissing is (vraag 308). De gemeente antwoordt dat er over dit punt "meerdere, inhoudelijk gelijkluidende vragen" zijn gesteld, "die steeds op dezelfde wijze zijn beantwoord". Die concurrent las de hele Nota van Inlichtingen en niet alleen zijn eigen vragen, en dat is precies waar dit hoofdstuk over gaat.

Wie het speelveld wil kantelen

Bij sommige vragen is cui bono de eerste vraag en niet de laatste. In vraag 78 vraagt een inschrijver te bevestigen dat het Vendor Management Systeem moet worden geleverd door "een onafhankelijke derde partij die niet tot hetzelfde concern behoort als de inschrijver", ter borging van het "gelijkheids- en transparantiebeginsel". Dat is als principe verpakt, maar het effect zou zijn dat partijen met een eigen platform hun voordeel kwijtraken. Het andere kamp zit er ook: een inschrijver vraagt om met "één toegewijde uitzendpartner" te mogen werken, terwijl het aantal cv's uit zusterorganisaties juist is gemaximeerd (vraag 270). De gemeente wijst beide af, de eerste met de opmerking dat het verplicht stellen van een derde partij "als discriminatoir" kan worden opgevat, de tweede met een kale verwijzing naar eis 54.

Hetzelfde patroon zie je bij de G-rekening, waar twee kampen tegenover elkaar staan. Een partij vraagt "vriendelijk" om de eis te laten vervallen als de opdrachtnemer zelf geen medewerkers in loondienst heeft (vraag 13), terwijl een andere partij de gemeente "met klem" vraagt om toeleveranciers vanaf de startdatum verplicht met een G-rekening te laten werken (vraag 231). Wie strenger wil, profileert zich op naleving en maakt het tegelijk lastiger voor concurrenten met een minder strak ingerichte keten. Wie lichter wil, vertelt je vermoedelijk hoe zijn eigen keten eruitziet.

Soms richt een vraag zich rechtstreeks op de concurrent. In ronde 2 klaagt een inschrijver dat de opslagen zo laag liggen dat alleen de laagste prijs loont. Hij ziet het risico dat inschrijvers bewust laag inschrijven, "terwijl de marge door deze inschrijvers elders wordt gecompenseerd, door zzp'ers en leveranciers een financiële bijdrage te laten betalen om aangeboden te kunnen worden op aanvragen" (vraag 311). Dat is een beschuldiging in de vorm van een prijsvraag, en ze verraadt vooral dat de vraagsteller verwacht op prijs te verliezen. De gemeente rekent het hem voor: kwaliteit weegt 80% en prijs 20%, en die vorm van compenseren is al uitgesloten in de stukken.

Wat je hoort in herhaling en stilte

Wie een eis makkelijk haalt, heeft er geen belang bij om die ter discussie te stellen, en wie hem niet haalt, verraadt zich vroeg of laat. In ronde 1 noemt een inschrijver de verplichte score van 100% op internet.nl "niet proportioneel" (vraag 46), en het antwoord is nee. In ronde 2 volgt een vraag met als onderwerp "SPOEDVRAAG: Eis 162", en daarin staat het zonder omwegen: "Inschrijver voldoet middels deze scoringsmethodiek niet aan 100%" (vraag 319). Of het dezelfde partij is, valt niet vast te stellen, maar dat er minstens één inschrijver is die de eis niet haalt, staat nu zwart op wit voor iedereen die het leest.

Bij de referentie-eis voor koppelingen met het inkoopsysteem en het personeelssysteem gebeurt iets vergelijkbaars. Vraag 1 wil de eis verruimen en krijgt nee. Vraag 258 begint met de zin dat "een vergelijkbare vraag" eerder "door een andere inschrijver is gesteld en door u negatief is beantwoord", en stelt hem toch opnieuw, omdat "meerdere marktpartijen in de praktijk niet aan de volledige combinatie van de gestelde eisen kunnen voldoen". Daarmee weet je dat minstens twee partijen die referentie niet rond hebben, en dat vertelt de vraagsteller van 258 je zelf.

Herhaling kan ook een vingerafdruk zijn. De vragen 31 tot en met 47 komen bijna woordelijk terug als de vragen 237 tot en met 255, alleen met een herschreven aanhef. Of dat één partij is die haar lijst twee keer indiende of twee partijen met dezelfde bron, bijvoorbeeld een gedeelde leverancier van het VMS, valt niet te zien. Wel zie je dat de antwoorden verschillen. Op vraag 42 schrijft de gemeente dat de verantwoordelijkheid gedeeld is en dat de opdrachtnemer verantwoordelijk is "tot een succesvolle aflevering in en ontvangst uit de Servicegateway van Opdrachtgever". Bij dezelfde vraag onder nummer 249 staat alleen: "Dit betreft inderdaad een gedeelde verantwoordelijkheid." Wie alleen 249 leest, mist de afbakening die bepaalt waar zijn verantwoordelijkheid ophoudt.

En dan zijn er de vragen waarop de gemeente kaal terugverwijst naar de stukken, zoals "Zie eis 62 en 63" (vraag 57), of antwoordt dat "alle beschikbare informatie is opgenomen in de stukken" (vraag 47). Zulke vragen vertellen je dat een vraagsteller het bestek niet volledig heeft gelezen of tijd probeert te kopen, en allebei is informatie over hoe die partij aan tafel zit. De slimste inschrijvers lezen de Nota van Inlichtingen niet voor de antwoorden maar voor de vragen. Elke vraag is een kaart op tafel en elke herhaling een vingerafdruk, en de vraag is of jij aan het kijken bent of dat je te druk bent met je eigen hand.

> *De slimste inschrijvers lezen de Nota van Inlichtingen niet voor de antwoorden maar voor de vragen.*

Hoofdstuk 3

De kunst van de juiste vraag

In de vorige twee hoofdstukken las je mee over de schouder, en nu pak je zelf de pen. Hoe stel je de vraag die de spelregels in jouw voordeel verandert, en wat doe je als de opdrachtgever weigert te antwoorden?

Hoe je de opdrachtgever dwingt zijn kaarten op tafel te leggen

Bijna vijfentwintig eeuwen geleden stierf Socrates omdat hij de verkeerde vragen stelde aan de verkeerde mensen, maar zijn methode overleefde hem ruimschoots: door vragen te stellen dwing je je gesprekspartner tot nadenken, tot het erkennen van wat hij eigenlijk al wist maar nog niet had uitgesproken. In de jaren zeventig maakte Taiichi Ohno bij Toyota er een werkmethode van met de vijf waaroms, waarbij je vijf keer doorvraagt tot je bij de kern komt. Die combinatie van Atheense filosofie en Japanse fabrieksvloer is precies wat je nodig hebt bij een aanbesteding. Een vage vraag levert een vaag antwoord op waar je niets mee kunt, terwijl een goede vraag de opdrachtgever dwingt om op papier te zetten wat hij bedoelt.

Vijf vragen en wat ze opleverden

In 's-Hertogenbosch zat tussen de procedurele vragen een handvol dat de spelregels voor iedereen veranderde, en een paar die dat probeerden en strandden. Juist die combinatie laat zien wat werkt.

Neem de niet-gewerkte uren. Een inschrijver wees erop dat flexkrachten door de Wet arbeidsmarkt in balans en de Wet transparante en voorspelbare arbeidsvoorwaarden in bepaalde gevallen recht hebben op loon over uren die ze niet werken, bijvoorbeeld bij te laat afgezegde diensten, en vroeg wie die uren betaalt (vraag 128). Het antwoord: die uren "worden vergoed door Opdrachtgever voor Inhuurprofessionals tot en met schaal 8", en daarboven horen ze in het uurtarief. Zonder die vraag had elke inschrijver dat risico zelf moeten inprijzen, en bij opslagen die volgens een van de inschrijvers al erg laag liggen, is dat het verschil tussen een gezonde opdracht en een verliesgevend contract.

Bij de boetes werkt het net zo. In eis 141 stond een boete van € 5.000 voor het niet tijdig of juist aanleveren van rapportages, en in eis 142 een boete van € 500. Een inschrijver zag het verschil, noemde € 5.000 niet proportioneel en vroeg te bevestigen dat ook in eis 141 € 500 bedoeld was. Het antwoord: "Akkoord. Beiden worden gesteld op € 500,-." (vraag 71). Was het een tikfout of een bewuste aanpassing? Het maakt niet uit, want het staat nu vast en geldt voor alle inschrijvers, en de inschrijver die in ronde 2 voor diezelfde boetes nog een herstelttermijn en een maximum per jaar vroeg, kreeg te horen dat de boete "zeer gematigd" is (vraag 371).

Een vraag kan ook iets vastleggen zonder dat er iets verandert. Het beoordelingskader kent de score uitstekend toe bij een "positief verrassende" aanpak, en een inschrijver vroeg aan de hand van welke "concrete, objectieve en vooraf vastgestelde maatstaven" de gemeente dat vaststelt. Het antwoord: "De termen "positief verrassend en onderscheidend" dragen in zich dat niet op voorhand bekend is wat dat exact is. Beoordelaars zullen hun onderbouwing moeten relateren aan hun (praktijk)ervaring." Daarna volgt nog: "Een score "uitstekend" komt overigens niet vaak voor." (vraag 77). De opdrachtgever erkent daarmee dat er geen vooraf vastgestelde maatstaf is, en dat is precies wat je op papier wilt hebben als je later de beoordeling wilt aanvechten.

Een vraag kan een eis ook harder maken. De score van 100% op internet.nl kwam in ronde 1 twee keer langs met vrijwel dezelfde argumenten (vragen 46 en 253) en kreeg beide keren nee, omdat "alle onderdelen van internet.nl" aanwezig en juist geconfigureerd moeten zijn. Na de spoedvraag in ronde 2 (vraag 319) staat er meer: de metingen via internet.nl vormen "het objectieve en leidende toetsingskader", en wie de score niet haalt, ziet zijn inschrijving terzijde gelegd en de voorlopige gunning van rechtswege vervallen. Wie een eis aanvecht zonder alternatief dat de opdrachtgever kan accepteren, krijgt geen ruimte maar een strakker antwoord.

> *Wie een eis aanvecht zonder alternatief dat de opdrachtgever kan accepteren, krijgt geen ruimte maar een strakker antwoord.*

Bij de referentie-eis voor de twee koppelingen liep het niet anders. Twee inschrijvers vroegen om verruiming (vragen 1 en 258) en kregen de onderbouwing terug waarom de gemeente juist die koppelingen wil: in het recente verleden zijn het financiële systeem en het HRM-systeem opnieuw aanbesteed, en "een koppeling met "bijvoorbeeld" een ander systeem biedt voor de opdrachtgever onvoldoende meerwaarde". Wie de eis niet haalt, weet daarmee waar hij staat, en wie hem wel haalt, weet dat minstens twee concurrenten een probleem hebben.

Wanneer je vraagt is minstens zo belangrijk als wat je vraagt

Fundamentele bezwaren, zoals disproportionele eisen, onduidelijke gunningscriteria en onhaalbare referentie-eisen, horen in vragenronde 1, wanneer de opdrachtgever nog kan aanpassen zonder gezichtsverlies. Timing is hier kairos en niet chronos: het gaat er niet om wanneer de termijn sluit, maar wanneer de opdrachtgever nog kan bewegen. Wie te laat komt, loopt het risico dat zijn zwijgen tegen hem wordt gebruikt: hij wist ervan, schreef toch in en heeft het dus geaccepteerd. Ook de opdrachtgever weet dat, en in ronde 2 schrijft de gemeente dat antwoorden sneller waren gekomen "als inschrijvers hun vragen niet tot het laatst zouden opsparen" (vraag 321).

De echte kunst zit in wat je doet als het antwoord ontwijkt. "Deze overwegingen zijn meegewogen, maar het huidige standpunt blijft gehandhaafd" (vraag 52) is geen antwoord maar een uitnodiging om door te vragen, en wie dat goed doet, krijgt soms meer dan hij vroeg. Bij vraag 74, over doelgroepen met een schaars aanbod, verwees de gemeente naar het antwoord op vraag 59, dat over het opschorten van betalingen ging. Een inschrijver vroeg in ronde 2 of dat een vergissing was, en kreeg niet alleen alsnog een antwoord, maar ook een verplichting die nergens zo duidelijk stond: de opdrachtgever mag "additionele rollen/doelgroepen met een schaars aanbod" aanwijzen waarvoor de opdrachtnemer actief moet gaan werven (vraag 302). Doorvragen op een slordig antwoord leverde daar een stuk contract op dat iedere inschrijver moest inprijzen.

Doorvragen werkt alleen als je iets nieuws inbrengt. Op de boeteclausule kwamen in ronde 2 meerdere vervolgvragen, met een beroep op artikel 1.10 van de Aanbestedingswet en de Gids Proportionaliteit en met een tegenbod (vraag 331). Ze leverden één verduidelijking op, namelijk dat bij samenloop van boetes alleen de laagste geldt, en verder de zin: "Verder worden de clausules niet aangepast." Ook dat is een antwoord, en het hoort in je dossier. Een gang naar de rechter kost geld, tijd en goodwill bij een opdrachtgever die je liever te vriend houdt, en de slimste escalatie is de escalatie die je voorkomt door de juiste vraag op het juiste moment.

Het woord dat elke aanbestedingsjurist kent en elke inschrijver vreest

Het Europese Hof van Justitie bepaalde in 2004 in de zaak Grossmann dat inschrijvers bezwaren zo spoedig mogelijk kenbaar moeten maken, op een moment dat de aanbestedende dienst nog kan bijsturen, en wie dat nalaat en pas na de gunning gaat klagen, kan zijn rechten hebben verwerkt. Tot zover de theorie, want in de praktijk werd Grossmann een toverwoord dat aanbestedende diensten met enthousiasme inroepen zodra een verliezende inschrijver piept.

Er zit beweging in de rechtspraak. Op 30 mei 2024 oordeelde de voorzieningenrechter van de rechtbank Midden-Nederland in een zaak over maatschappelijke opvang in Amersfoort. Een inschrijver had in de Nota van Inlichtingen haar twijfels over de gekozen procedure geuit en dat bij haar aanmelding herhaald, en volgens de rechter was ze daarmee voldoende proactief geweest, waardoor het beroep op Grossmann niet slaagde. De rechter voegde eraan toe dat een aanbestedende dienst er bij een fundamenteel gebrek in de procedure niet op mag vertrouwen dat een inschrijver die niet tijdig klaagt, het punt later niet alsnog aan de rechter voorlegt. Wie klaagt via de Nota van Inlichtingen en dat goed documenteert, bouwt dus aan een juridische positie, en wie zwijgt en inschrijft, maakt die positie in elk geval niet sterker.

Inschrijven onder protest is iets anders dan voorwaardelijk inschrijven. Een inschrijving met kanttekeningen of voorbehouden loopt het risico ongeldig te worden verklaard, want het Europese Hof bepaalde al in 1993 in de zaak Storebælt dat een aanbestedende dienst gelijke behandeling moet waarborgen en niet mag onderhandelen over inschrijvingen die afwijken van de voorwaarden. Wat je wel kunt doen, is in de Nota van Inlichtingen vastleggen dat je je het recht voorbehoudt om na de gunning bezwaar te maken tegen specifieke onderdelen, terwijl je inschrijving zelf onvoorwaardelijk blijft. Dat is een beperkt vangnet, maar je hebt vastgelegd dat je niet stilzwijgend akkoord gaat, en dat ondergraaft de redenering dat inschrijven automatisch accepteren betekent.

Wat je doet als de opdrachtgever voet bij stuk houdt

Stel dat je hebt gevraagd, doorgevraagd en protest hebt aangetekend, en dat de opdrachtgever toch voet bij stuk houdt. De eerste stap is dan het klachtenloket van de aanbestedende dienst, als die er een heeft, want wettelijk verplicht is het nog niet: het wetsvoorstel dat elke aanbestedende dienst een klachtenloket voorschrijft, ligt sinds december 2025 bij de Tweede Kamer. Het is laagdrempelig, maar wees realistisch, want hier keurt de slager zijn eigen vlees.

Daarna komt de Commissie van Aanbestedingsexperts, die onafhankelijk is en een advies geeft dat niet bindend is, maar dat in een eventueel kort geding wel kan meewegen. Het nadeel is de doorlooptijd, want tegen de tijd dat het advies er ligt, kan de gunning al rond zijn. Dan blijft het kort geding, dat je aanhangig moet maken binnen de termijn die de aanbestedingsstukken als vervaltermijn stellen, in 's-Hertogenbosch twintig kalenderdagen na verzending van de voorlopige gunningsbeslissing. De wet zelf verplicht de opdrachtgever alleen om ten minste twintig kalenderdagen te wachten voordat ze de overeenkomst sluit, de zogeheten Alcatel-termijn. Een kort geding kost je de rekening van een advocaat, de tijd die het vraagt en een reputatie bij de opdrachtgever die je bij de volgende tender liever intact had gehouden.

Dat moet je er soms voor overhebben, maar wie de juiste vragen stelt en de antwoorden goed documenteert, komt zelden zover. Een opdrachtgever die weet dat haar positie juridisch wankel is, geeft vaak eerder toe in de Nota van Inlichtingen dan dat ze het op een rechtszaak laat aankomen, en als ze niet toegeeft, heb jij de munitie om door te zetten. In drie hoofdstukken heb je gezien wat de Nota van Inlichtingen verraadt over de opdrachtgever, wat ze verraadt over je concurrenten en hoe je haar zelf gebruikt. Wie begrijpt dat dit het document is waarin je positie wordt bepaald, stelt betere vragen, leest scherpere antwoorden en maakt bewustere keuzes over welke tenders het waard zijn om alles op te zetten.

In één antwoord

De kernvraag

Wat is een Nota van Inlichtingen en wat heb je eraan?

Het is het document waarin de aanbestedende dienst alle vragen van inschrijvers en haar antwoorden publiceert, en die antwoorden gelden voor iedereen. Je leest er meer in dan je eigen antwoorden: in de MSP-tender van 's-Hertogenbosch telt de laatste Nota van Inlichtingen 389 vragen, en 46 antwoorden beginnen met nee, 44 met ja en 15 met akkoord. Eén goed gestelde vraag bracht daar een boete terug van € 5.000 naar € 500.

En jij?

Welke vraag stelde jij waar je geen bruikbaar antwoord op kreeg? Mail je antwoord naar contact@epikouros.biz of reageer op LinkedIn: linkedin.com/in/epikouros.

Over de auteur

Martin van Leeuwen werkte 25 jaar in communicatie, waarvan twaalf jaar bij de Rabobank en daarna als interim bij onder meer de ministeries van Defensie en Sociale Zaken. Sinds 2021 werkt hij in de tenderwereld, eerst als schrijver en inmiddels vooral aan de voorkant van het proces: aanbestedingen analyseren, schrijfstrategieën opstellen, vragen voor de Nota van Inlichtingen formuleren en de antwoorden lezen. Dat doet hij met zijn eigen bureau, Epikouros Consulting Company, vanuit Nafplio in Griekenland en op Nederlandse tijden.

Elke maandag verschijnt zijn LinkedIn-nieuwsbrief Tussen de regels, en elke vrijdag ontleedt hij in de Tender van de Week een actuele aanbesteding aan de hand van de openbare stukken.

Vragen, opmerkingen of eigen ervaringen? Reageer op LinkedIn of mail naar martin@epikouros.biz.

Ken je iemand die hier iets aan heeft? Stuur dit boekje door.

Dit boekje is geen juridisch advies.

Bronnenlijst

Alle hoofdstukken

Gemeente 's-Hertogenbosch, aanbesteding Managed Service Provider (MSP) en inhuur derden, TenderNed kenmerk 565278: Nota van Inlichtingen van 22 januari 2026, 29 januari 2026 en 19 februari 2026. De vraagnummers verwijzen naar de versie van 19 februari 2026, die de eerdere antwoorden ongewijzigd bevat.

Hoofdstuk 1

Vragen 1, 62, 97, 233, 257, 269, 279, 281, 316, 321, 330, 331, 385 en 390; de vragen over de inzet van zzp'ers, onder meer 117, 120 tot en met 122 en 124.

Hoofdstuk 2

Vragen 13, 31 tot en met 47, 42, 46, 47, 57, 78, 101 tot en met 108, 136 tot en met 139, 155, 231, 237 tot en met 255, 249, 258, 264, 270, 308, 311, 319 en 339.

Hoofdstuk 3

Vragen 1, 46, 52, 59, 71, 74, 77, 128, 253, 258, 302, 319, 321, 331 en 371.

Gemeente 's-Hertogenbosch, Beschrijvend Document Managed Service Provider, paragraaf 6.3 (bezwaartermijn).

Plato, Apologie van Socrates, ca. 399 v.Chr.

Taiichi Ohno, Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production, 1978.

HvJ EU 12 februari 2004, zaak C-230/02 (Grossmann Air Service).

Rb Midden-Nederland 30 mei 2024, ECLI:NL:RBMNE:2024:3391 (Kwintes/gemeente Amersfoort).

HvJ EG 22 juni 1993, zaak C-243/89 (Commissie/Denemarken, Storebælt).

Tj.P. Grunbauer, "Grossmann is geen toverwoord meer", Van Veen Advocaten, 12 mei 2020.

Wetsvoorstel Wijziging van de Aanbestedingswet 2012 in verband met de versterking van de rechtsbescherming bij aanbesteden, Kamerstukken 36874, ingediend 18 december 2025.

PIANOo, Handreiking Klachtafhandeling bij aanbesteden, januari 2022.

Commissie van Aanbestedingsexperts, ingesteld 1 april 2013.

Artikel 2.127 Aanbestedingswet 2012 (Alcatel-termijn).

Alles wat je wilde weten over de Nota van Inlichtingen

De Nota van Inlichtingen is geen bijlage maar het document waarin je positie wordt bepaald, juridisch, strategisch en commercieel.

martin@epikouros.biz
epikouros.biz/kennisbank
linkedin.com/in/epikouros

Epikouros Consulting Company