

Alles wat je wilde weten over de
Nota van Inlichtingen...
... en wat je niet durfde te vragen



- Inzicht in jouw concurrenten
- De juiste vragen stellen
- NvI-actiekaart voor op je bureau

Martin van Leeuwen

Over dit boekje

Martin van Leeuwen is tendermanager en bidwriter. Hij begeleidt IT-dienstverleners bij Europese aanbestedingen, van eerste analyse tot indiening. Hij werkt vanuit Griekenland, op Nederlandse tijden, en weet na 25 jaar communicatie bij overheid en bedrijfsleven hoe beide kanten van de tafel denken.

Dit boekje bundelt een drieluik over de Nota van Inlichtingen dat eerder verscheen op LinkedIn en Substack. De drie hoofdstukken volgen een lijn: waarom de NvI ertoe doet, wat je eruit leest als je weet waar je moet kijken, en hoe je vragen stelt die de spelregels in jouw voordeel veranderen.

De analyses in dit boekje zijn gebaseerd op openbaar gepubliceerde aanbestedingsdocumenten — met name de Nota van Inlichtingen van de MSP-tender van de gemeente 's-Hertogenbosch uit januari 2026. De interpretaties zijn van de auteur.

De NvI is geen administratieve bijlage. Het is een document waarin je positie wordt bepaald — juridisch, strategisch en commercieel. Dit boekje laat zien hoe.

Inhoud

- 1 294 vragen, 97 keer nee: hoe je een tender echt leest
- 2 Wat je concurrenten verklappen in de Nota van Inlichtingen
- 3 De kunst van de juiste vraag
 - Over de auteur
 - Bronnenlijst

294 vragen, 97 keer nee: hoe je een tender echt leest



Een Nota van Inlichtingen is geen vragenlijst. Het is een röntgenfoto — van de markt en van de opdrachtgever.

De gemeente 's-Hertogenbosch publiceerde onlangs een aanbesteding voor een Managed Service Provider, en de markt reageerde met 294 vragen. De gemeente antwoordde 97 keer met “Nee” en 21 keer met “Ja” — een ratio van bijna vijf op een. Inschrijvers vroegen om versoepeling van boeteclausules, om verlenging van de implementatieperiode, om aanpassing van de uren-limiet naar wat de markt als standaard hanteert, en op alles was het antwoord hetzelfde.

De meeste inschrijvers lezen zo’n Nota van Inlichtingen als een FAQ — vraag, antwoord, door naar de volgende, markeren wat hen aangaat en de rest archiveren. Dat is een gemiste kans, want in die 294 vragen zit meer strategische informatie dan in welk marktonderzoek ook: over je concurrenten, over de opdrachtgever, over de kansen die anderen niet zien.

Wat de markt onthult over zichzelf

81 van de 294 vragen gaan over de Wet DBA en schijnzelfstandigheid — een collectieve angst. De markt vreest naheffingen, boetes, herclassificatie van arbeidsrelaties. Als jij die angst niet deelt omdat je businessmodel anders in elkaar zit, heb je een positioneringsvoordeel — niet door slimmer te zijn, maar door te zien wat anderen missen.

De toon van de vragen is net zo veelzeggend als de inhoud. Inschrijvers schrijven dat VMS-koppelingen “onmogelijk zonder maatwerk” zijn terwijl de eis standaardwerk suggereert. Ze noemen boeteclausules “disproportioneel in het licht van artikel 1.10 van de Aanbestedingswet.” Ze wijzen erop dat de Belastingdienst sinds september 2024 geen modelovereenkomsten meer goedkeurt — en krijgen te horen dat de gemeente het probleem niet ziet. Dit zijn geen vragen, dit zijn waarschuwingen.

Wat de opdrachtgever onthult over zichzelf

Ergens in de NvI vraagt een inschrijver naar de totale omzet via de huidige leverancier, en de gemeente antwoordt: “We hebben op dit moment niet voldoende inzicht in onze inhuur om hier exact antwoord op te geven.” Over 2024 waren de kosten vier komma twee miljoen euro, maar ze kunnen geen exact bedrag noemen voor Driessen alleen — meerdere leveranciers dus, en niemand die het overzicht heeft. Op een andere vraag antwoordt de gemeente dat ze “op dit moment niet voldoende registreren” om de verhouding tussen contractvormen te kennen. Hun eigen schatting: 13% uitzenden, 62% detacheren, 25% zzp. Die laatste categorie — een kwart van alle inhuur — is precies waar het DBA-risico zit, en de gemeente wil dat de MSP dat risico overneemt terwijl ze zelf niet weten hoeveel risico het is.

“Momenteel schakelt de afdeling/inhurende manager direct met het uitzendbureau,” schrijft de gemeente elders — geen centrale regie, iedereen regelt zijn eigen inhuur, niemand houdt bij wat het kost. Nu willen ze een MSP die orde schept in een chaos die ze zelf hebben laten ontstaan.

Waarom zou ik het risico dragen voor een organisatie die zelf niet weet wat ze heeft?

Waarom ze de tender zo hebben geschreven

De gemeente wil centraliseren — “de centrale rol van Opdrachtnemer als inhuurdesk staat vast” — maar ze willen ook alle risico’s afschuiven. De boeteclausules noemen ze expliciet “een stuurmiddel om nakoming te handhaven.” De rigiditeit in de antwoorden past in hetzelfde patroon: hoe minder grip op de eigen organisatie, hoe strakker de teugels bij de leverancier.

In 294 vragen schetst de markt onbedoeld een compleet beeld: vier komma twee miljoen euro volume, een kwart zzp-inhuur waar niemand grip op heeft, een opdrachtgever die toegeeft onvoldoende inzicht te hebben in zijn eigen organisatie, en 97 keer nee tegen elke poging om daar iets aan te veranderen. Het stond er allemaal, voor wie het wilde lezen.

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. 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. Maar de rest — daar zit de informatie die je concurrenten liever niet hadden weggegeven.

Je weet nu waarom de NvI ertoe doet. Maar de antwoorden zijn zelden het interessantste deel. In de vragen verraden concurrenten onbedoeld hun positie, hun zwaktes en hun strategie.

Wie zijn zwaktes op tafel legt zonder het te weten

In de MSP-tender van 's-Hertogenbosch telde ik 294 vragen, en na een uur lezen wist ik bijna meer over de concurrentie dan over de opdrachtgever. Neem vraag 89, waarin een inschrijver de gemeente erop wijst dat “SOC2 Type II geen gangbare verklaring is voor een opdracht van deze aard en omvang” — wat natuurlijk een verholde manier is om te zeggen dat ze die certificering niet hebben en hopen dat de eis wordt geschrapt. De gemeente antwoordde met “Nee,” en de vraagsteller had zojuist aan de hele markt verteld waar zijn compliance-gat zit. Of neem vraag 112 tot en met 127: zestien vragen van dezelfde partij over de Wet DBA, schijnzelfstandigheid, en wie aansprakelijk is als de Belastingdienst langskomt. Zestien vragen over hetzelfde onderwerp is geen due diligence — dat is paniek van een partij die op zzp'ers draait en de risico's niet kan afdekken.

Je ziet het ook in vragen over combinatievorming en referentie-eisen. “Is combinatievorming toegestaan, en zo ja, welke eisen gelden voor de verdeling van werkzaamheden?” is een vraag die je alleen stelt als je het niet alleen kunt — misschien capaciteit, misschien expertise, misschien allebei — en dus de marge moet delen met een partner. “De implementatietermijn van 8 weken is naar onze mening niet haalbaar” betekent dat iemand laat is begonnen, capaciteitsproblemen heeft, of — en dat is gevaarlijker — het project zwaarder inschat dan de rest. En “Kan de eis voor ISO 27001 worden vervangen door een verklaring dat wij bezig zijn met certificering?” is geen vraag maar een smeekbede van een partij die weet dat elk antwoord behalve “ja” betekent dat ze uitgeschakeld zijn nog voordat de inschrijving is ingediend.

Zestien vragen over hetzelfde onderwerp is geen due diligence — dat is paniek.

Wie denkt dat hij de kaarten deelt

Aan het andere uiterste van het spectrum vind je de partijen die denken dat ze al gewonnen hebben, en dat ook laten merken in hun toon. “Wij adviseren de opdrachtgever dringend om artikel 14.3 te herzien, aangezien dit in strijd is met de beginselen van proportionaliteit” — juridisch wellicht correct, maar geschreven alsof ze de docent zijn en de gemeente een onwillige leerling. De gemeente antwoordde met “De aanbestedingsstukken zijn ongewijzigd,” zonder ook maar de moeite te nemen om te onderbouwen waarom. Een andere partij vroeg of de referentie-eis verhoogd kon worden naar drie opdrachten van minimaal vijf miljoen euro — verpakt als kwaliteitsborging, maar in werkelijkheid een poging om de drempel op te trekken zodat kleinere concurrenten afvallen. De gemeente trapte er niet in, maar de vraagsteller had wel verteld dat ze hun positie bedreigd voelen door partijen die die referenties niet hebben.

En dan zijn er de vragen die je doen afvragen of de vraagsteller het bestek überhaupt heeft opengeslagen. “Wat is de looptijd van de raamovereenkomst?” staat op pagina 3, paragraaf 1.2, letterlijk. “Kunt u bevestigen dat de opdracht betrekking heeft op MSP-dienstverlening?” staat in de titel, in hoofdletters. Dit soort vragen vertelt je dat deze concurrent geen dedicated tenderteam heeft, of de junior op de klus heeft gezet, of aan het vissen is in de hoop dat iets loslaat zonder strategie of voorbereiding.

Wat je hoort in de stilte

Maar je kunt ook lezen wie zijn kaarten tegen de borst houdt, en dat is minstens zo waardevol. Wie een eis makkelijk haalt, heeft er geen belang bij om die eis ter discussie te stellen — en al helemaal niet om te laten zien dat hij hem haalt. De concurrent die niet vraagt of ISO 27001 echt nodig is, heeft ISO 27001. De concurrent die niet klaagt over de omzeteis, haalt de omzeteis. Het omgekeerde

werkt ook: een vraag die begint met “Gezien onze ruime ervaring met Microsoft Sentinel in MSaaS-migraties...” toont expertise zonder de aanpak prijs te geven — je laat zien dat je het speelveld kent, zonder je strategie te onthullen.

Sommige spelers proberen de tafel actief te manipuleren. Een partij zonder eigen Vendor Management Systeem stelde de vraag of partijen met eigen platform verplicht moesten worden een externe leverancier te gebruiken, verpakt als “borging van het gelijkheidsbeginsel” — oftewel: wij hebben geen platform, dus niemand mag een platform hebben. Een andere partij dropte laat in ronde twee een lange technische vraag over de nieuwe ABU-cao die net was ingegaan, inclusief het verzoek om alle arbeidsvoorwaarden van de gemeente te delen. Legitieme vraag op het eerste gezicht, maar ook een bom onder concurrenten die deze wijziging niet op hun radar hadden en nu haastwerk moesten leveren terwijl de vrager het antwoord allang had voorbereid.

En dan is er een opvallend detail dat vragen oproept over hoe sommige inschrijvers hun vragen voorbereiden. Drie verschillende partijen stelden exact dezelfde vraag over de internet.nl-eis, woord voor woord identiek, inclusief dezelfde tikfout: “beveiligingscertifcaat” zonder de tweede ‘i’. Dat kan wijzen op een gedeelde onderaannemer die een template rondstuurde naar meerdere inschrijvers, op partijen die achter de schermen afstemmen, of op een andere bron die iedereen gebruikte. Wat het ook is, het illustreert dat de NvI niet alleen individuele vragen bevat maar ook patronen die zichtbaar worden als je het hele document leest in plaats van alleen je eigen vragen.

Soms lekt er ook informatie die de opdrachtgever niet had willen delen. In het eerste hoofdstuk zag je hoe de gemeente per ongeluk de naam van de huidige leverancier liet vallen, samen met het volume en de bekentenis dat ze “niet voldoende inzicht” hebben in hun eigen inhuur. Dat soort informatie vind je niet door ernaar te zoeken. Je vindt het door alles te lezen, inclusief de antwoorden op vragen die jou niet aangaan. Geen opdracht, maar een opruimklus — en dat weet je pas als je de NvI echt leest in plaats van er doorheen scrollt.

De slimste inschrijvers lezen de Nota van Inlichtingen niet voor de antwoorden, maar voor de vragen. Elke vraag is een kaart op tafel, elke stilte is informatie, elke poging tot manipulatie vertelt je wie er aan tafel zit en hoe ze spelen. De NvI is geen administratieve formaliteit — het is een pokertafel, en de vraag is of jij aan het kijken bent of dat je te druk bent met je eigen hand.

De kunst van de juiste vraag



In de vorige twee hoofdstukken las je mee over de schouder. 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 vijftientig eeuwen geleden stierf Socrates omdat hij de verkeerde vragen stelde aan de verkeerde mensen, maar zijn methode overleefde hem ruimschoots — de kunst om door vragen te stellen je gesprekspartner tot nadenken te dwingen, tot het erkennen van wat hij eigenlijk al wist maar nog niet had uitgesproken. In de jaren zeventig perfectioneerde Taiichi Ohno dit bij Toyota met zijn 5 Whys-methode: vijf keer doorvragen tot je bij de kern komt. Die combinatie van Atheense filosofie en Japanse procesindustrie is precies wat je nodig hebt bij een aanbesteding. Een vage vraag levert een vaag antwoord op waar je niets mee kunt. De goede vraag dwingt de opdrachtgever om zijn kaarten op tafel te leggen.

Vijf vragen die de spelregels veranderden

In de MSP-tender van 's-Hertogenbosch telde de Nota van Inlichtingen 294 vragen verdeeld over 197 pagina's. De meeste waren procedureel geneuzel. Maar een handvol veranderde de spelregels voor iedereen die ze las.

Neem contractuele risico's. Een inschrijver vroeg: "Flexkrachten hebben bij te laat afgezegde diensten recht op loon over uren die niet zijn gewerkt — kunt u bevestigen dat deze uren aan opdrachtgever kunnen worden doorbelast?" Het antwoord verschoof het risico naar de opdrachtgever, voor alle inhuurprofessionals tot en met schaal 8. Zonder die vraag had elke inschrijver dat risico zelf gedragen — en in een markt met marges van een paar procent is dat het verschil tussen een gezonde opdracht en een verliesgevend contract.

Hetzelfde mechanisme werkt bij boeteclausules. In dezelfde tender stonden boetes van vijfduizend en vijfhonderd euro voor het niet tijdig aanleveren van rapportages. Een inschrijver zag de discrepantie en vroeg: "Een boete van vijfduizend euro is naar onze mening niet proportioneel ten aanzien van de overtreding — kunt u bevestigen dat vijfhonderd euro bedoeld is?" Het antwoord: "Akkoord. Beide worden gesteld op vijfhonderd euro." Tien zinnen, vierduizend vijfhonderd euro minder risico per overtreding. Was het een typo die ze niet wilden toegeven, of een bewuste aanpassing? Het maakt niet uit — het staat nu vast op papier en geldt voor alle inschrijvers.

Technische eisen kun je op dezelfde manier oprekken. Een verplichte 100%-score op internet.nl sluit partijen uit die om valide architectuurredenen net niet halen. De vraag "Kunt u toelichten waarom een lagere score op DNSSEC, veroorzaakt door bewuste ontwerpkeuzes, niet acceptabel is indien de beveiliging aantoonbaar voldoet?" dwingt de opdrachtgever om gelijkwaardigheid te overwegen. Resultaat: jij voldoet, je concurrent die de vraag niet stelde wordt uitgesloten.

Bij referentie-eisen werkt het subtieler. Een opdrachtgever vroeg drie vergelijkbare referenties met een minimale omvang van vijfhonderd werkplekken, inclusief migratie naar een cloudplatform, uitgevoerd in de afgelopen drie jaar. De vraag: "Gezien de specifieke combinatie van eisen en het beperkte tijdsvenster, kunt u onderbouwen dat minimaal vijf marktpartijen aan deze referentie-eis kunnen voldoen?" Dat is geen klacht, dat is een uitnodiging om de proportionaliteit te toetsen.

En dan de vragen die het hele beoordelingskader openbreken. Een kader dat spreekt over "positief verrassend en onderscheidend" klinkt mooi, maar is juridisch kwetsbaar als er geen objectieve maatstaven achter zitten. De vraag: "Kunt u toelichten aan de hand van welke concrete, objectieve en vooraf vastgestelde maatstaven u vaststelt of sprake is van een 'positief verrassende en onderscheidende aanpak'?" Het antwoord was veelzeggend: "De termen dragen in zich dat niet op voorhand bekend is wat dat exact is. Beoordelaars zullen hun onderbouwing moeten relateren aan hun praktijkervaring." De opdrachtgever geeft toe dat ze geen objectieve maatstaven hebben. Dat is precies wat je nodig hebt als je later de beoordeling wilt aanvechten.

Tien zinnen, vierduizend vijfhonderd euro minder risico per overtreding.

Wanneer je vraagt is minstens zo belangrijk als wat je vraagt

Fundamentele bezwaren — disproportionele eisen, onduidelijke gunningscriteria, onmogelijke referentie-eisen — horen in vragenronde een. Dan kan de opdrachtgever nog aanpassen zonder gezichtsverlies. Doorvragen op ontwijkende antwoorden doe je in ronde twee. Te laat betekent dat je eigen vraag tegen je kan worden gebruikt: je wist ervan, je schreef toch in, dus je hebt het geaccepteerd.

Maar de echte kunst zit in wat je doet als het antwoord ontwijkend is. “Deze overwegingen zijn meegewogen maar het standpunt blijft gehandhaafd” is geen antwoord, het is een uitnodiging om door te vragen. De vervolgvraag wordt dan: “Op welke wijze kunnen inschrijvers dan beoordelen of aan het proportionaliteitsbeginsel wordt voldaan?” Nu staat er iets op papier dat je later kunt gebruiken. Want een rondje rechtbank kost vijftienduizend euro, drie maanden, en een reputatie bij de opdrachtgever die je liever intact houdt. 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

Grossmann. Het Europese Hof van Justitie bepaalde in 2004 dat inschrijvers bezwaren “zo spoedig mogelijk” kenbaar moeten maken, op een moment dat de aanbestedende dienst nog kan bijsturen. Wie dat nalaat en pas na de gunning gaat klagen, heeft zijn rechten verwerkt.

Tot zover de theorie. In de praktijk is Grossmann een toverwoord geworden dat aanbestedende diensten met enthousiasme invoeren zodra een verliezende inschrijver piept. En Nederlandse rechters gingen daar lange tijd in mee — tot het punt dat zelfs inschrijvers die wel hadden geklaagd maar geen kort geding waren gestart voor inschrijving, werden afgewezen.

Maar er zit beweging in de rechtspraak, en die beweging versnelt. In mei 2024 oordeelde de rechtbank Midden-Nederland dat een inschrijver die in de Nota van Inlichtingen haar twijfels had geuit over de gekozen procedure, zich daarmee voldoende proactief had opgesteld — Grossmann-verweer gepasseerd. In oktober 2024 ging dezelfde rechtbank nog een stap verder: ook als je voor inschrijving geen actie hebt ondernomen, kun je bij fundamentele gebreken in de procedure later nog naar de rechter stappen. De boodschap is helder: wie klaagt via de NvI en dat goed documenteert, bouwt aan een juridische positie. Wie zwijgt en inschrijft, accepteert.

“Inschrijven onder protest” is niet hetzelfde als voorwaardelijk inschrijven. Voorwaardelijk inschrijven — met kanttekeningen of voorbehouden bij je offerte — is ongeldig. Het Europese Hof bepaalde dat al in 1993: een inschrijving moet onvoorwaardelijk zijn. Maar je kunt wel in de Nota van Inlichtingen vastleggen dat je het recht voorbehoudt om na gunning bezwaar te maken tegen specifieke onderdelen. Je inschrijving zelf is onvoorwaardelijk — je doet gewoon mee. Maar je hebt vastgelegd dat je niet stilzwijgend akkoord gaat, en daarmee doorbreek je de automatische redenering dat inschrijving acceptatie betekent.

De kunst is niet om elke tender te winnen. De kunst is om de tenders te winnen die je kunt winnen, en daar alles op te zetten.

Wat je doet als de opdrachtgever voet bij stuk houdt

Stel, je hebt gevraagd, doorgevraagd, protest aangetekend, en de opdrachtgever houdt voet bij stuk. Wat dan?

De eerste stap is het klachtenloket van de aanbestedende dienst — als ze er een hebben, want wettelijk verplicht is het nog niet. Laagdrempelig en geen kosten. Maar wees realistisch: de slager keurt hier zijn eigen vlees.

Dan de Commissie van Aanbestedingsexperts — echt onafhankelijk, en gratis. Niet-bindend, maar een negatief advies over de aanbestedende dienst weegt zwaar in een eventueel kort geding. Het nadeel: de doorlooptijd. Tegen de tijd dat het advies er ligt, is de gunning allang rond.

En dan het kort geding. Binnen de Alcatel-termijn van twintig dagen na de voorlopige gunning. Dat kost al snel vijftienduizend euro, maanden doorlooptijd, en een reputatie bij de opdrachtgever die je bij de volgende tender liever intact had gehouden.

Dat moet je ervoor overhebben. Maar wie de juiste vragen stelt en de antwoorden goed documenteert, komt zelden zover. Opdrachtgevers die weten dat hun positie juridisch wankel is, geven eerder toe in de NvI dan dat ze het laten aankomen op een rechtszaak. En als ze niet toegeven, heb je de munitie om door te zetten.

In drie hoofdstukken heb je gezien wat de Nota van Inlichtingen is, wat je eruit leest, en hoe je haar gebruikt. De NvI is geen bijlage die je doorscant op zoek naar antwoorden op je eigen vragen — het is het document waarin je positie wordt bepaald, juridisch, strategisch en commercieel. Wie dat begrijpt, stelt betere vragen, leest scherpere antwoorden, en maakt bewustere keuzes over welke tenders het waard zijn om alles op te zetten.

Over de auteur

Martin van Leeuwen werkte 25 jaar in communicatie en verandermanagement, als interim bij ministeries, ZBO's en financiële instellingen. Sinds 2021 begeleidt hij IT-dienstverleners bij Europese aanbestedingen, van eerste analyse tot indiening. Recent begeleidde hij vier Europese aanbestedingen, waarvan drie gewonnen op kwaliteit.

Hij werkt vanuit Nafplio, Griekenland, volledig remote, op Nederlandse tijden. Geen werktijden, alleen deadlines.

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

LinkedIn: linkedin.com/in/epikouros

Substack: martinvanleeuwen.substack.com



EPIKOUROS
— Consulting Company —

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

Bronnenlijst

Hoofdstuk 1

— Nota van Inlichtingen MSP-tender gemeente 's-Hertogenbosch, 22 januari 2026

Hoofdstuk 2

— Nota van Inlichtingen MSP-tender gemeente 's-Hertogenbosch, 22 januari 2026

Hoofdstuk 3

- Plato, Apologie van Socrates, ca. 399 v.Chr.
- Taiichi Ohno, Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production, 1978
- Nota van Inlichtingen MSP-tender gemeente 's-Hertogenbosch, 22 januari 2026 (vragen 78, 128, en overige referenties)
- HvJ EU 12 februari 2004, zaak C-230/02 (Grossmann Air Service/Oostenrijk)
- Rb Midden-Nederland 12 juli 2018, ECLI:NL:RBMNE:2018:3625
- Rb Midden-Nederland 30 mei 2024, ECLI:NL:RBMNE:2024:3391 (Kwintes/Gemeente Amersfoort)
- Rb Midden-Nederland 18 oktober 2024 (Gemeente Hilversum, concessieopdracht lichtreclames)
- HvJ EU 22 juni 1993, zaak C-243/89 (Storebælt)
- Tj.P. Grunbauer, “Grossmann is geen toverwoord meer”, Van Veen Advocaten, 12 mei 2020
- PIANOo, Handreiking Klachtafhandeling bij aanbesteden, januari 2022
- Commissie van Aanbestedingsexperts, ingesteld 1 april 2013
- Art. 2.127 Aanbestedingswet 2012 (Alcatel-termijn)



EPIKOUROS
— Consulting Company —

Alles wat je wilde weten over de Nota van Inlichtingen

De NvI is geen bijlage. Het is het document waarin
je positie wordt bepaald — juridisch, strategisch
en commercieel.

martin@epikouros.biz
martinvanleeuwen.substack.com
linkedin.com/in/epikouros