

NOTA VAN INLICHTINGEN 1

Project: Europese openbare aanbesteding 'Conceptontwikkeling en Vormgeving'

Referentie: HAN/INK/2020/MRGP/Conceptontwikkeling_en_Vormgeving

Van: Stichting Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

Datum: 14 december 2020

Mededelingen

1. Belangrijk is te vermelden dat ten behoeve van paragraaf 3.3.1 de referenties weliswaar dienen te worden opgegeven maar dat Inschrijver de door referent rechtsgeldig ondertekende referentie én tevredenheidsverklaring nog niet bij haar Inschrijving hoeft toe te voegen. Dit wordt in het kader van lastenverlichting voor Inschrijvers enkel ter verificatie gevraagd aan de Inschrijver(s) die de Opdracht voorlopige gegund hebben gekregen.
2. De verwijzing naar hoofdstuk 4 in de eerste alinea van respectievelijk hoofdstuk 4 en hoofdstuk 5 is niet juist. Het Beschrijvend Document is hierop aangepast zie versie 2.0.
3. Ten aanzien van de huisstijl stelt de HAN een zip bestand 'HAN Logo en Payoff' beschikbaar tot 5 minuten voor moment van opening kluis.

Vragen & antwoorden

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
1.	Beschrijvend Document	21. Gewenste situatie	Mag een gegadigde zich voor beide percelen inschrijven?	Ja, dat mag.
2.	Format indienen referenties	Samenvatting opdracht	Waar moet deze aan voldoen? Wat is bijv. de maximale hoeveelheid tekst die ingestuurd mag worden?	De HAN vraagt hier een beknopte omschrijving waaruit blijkt dat Inschrijver over de gevraagde kerncompetentie beschikt.
3.	Beschrijvend Document	Het gunningsmodel	Wij begrijpen dat de HAN een aanbesteding uitzet voor 2 percelen. Misschien lezen of interpreteren wij het beschrijvend document verkeerd, maar het lijkt erop dat gagadigden referenties, en de documenten voor prijs en kwaliteitscriterium in moeten dienen klopt dit? Er is geen sprake van een voorselectie (selectiefase)?	Dit is correct. De HAN volgt, gelet op de aard en de omvang van de Opdracht, een openbare aanbestedingsprocedure. Er is geen sprake van een selectiefase zoals bedoeld in een niet-openbare aanbestedingsprocedure. Zie verder ook mededeling 1 van deze Nota van Inlichtingen.
4.	Beschrijvend Document	Het gunningsmodel	Wanneer het antwoord op de vorige vraag 'ja' is kunt u dan aangeven hoe dit in verhouding tot het 'proportionaliteitsbeginsel' van de aanbestedingswet staat?	De Aanbestedingswet 2012 bepaalt dat de HAN op objectieve gronden moet kiezen welk type aanbestedingsprocedure wordt toegepast. De HAN volgt, gelet op de aard en de omvang van de Opdracht, een openbare aanbestedingsprocedure als bedoeld in artikel 2.27 van de Aanbestedingswet 2012 op basis van de volgende criteria: <ul style="list-style-type: none"> • De gehele markt de mogelijkheid bieden zich in te schrijven; • De snelheid van de procedure; • Het te verwachten aantal geïnteresseerden. Daarnaast steekt de HAN met de gekozen procedure en het gunningsmodel in op kwaliteit (prijskwaliteitverhouding perceel 1 30/70 en voor perceel 2 40/60) waardoor zij alle geschikte marktpartijen de kans wil bieden de Opdracht gegund te krijgen. Er is niet voor de niet openbare procedure gekozen omdat er geen sprake is van: <ul style="list-style-type: none"> • Vertrouwelijkheid informatie in offertefase.
5.	Voorstel wijziging procedure:	Het gunningsmodel en procedure aanbesteding	U vraagt nu marktpartijen een inschrijving te doen met daarbij een uitwerking naar creatie en onderbouwing, op beide percelen. Verder een implementatieplan en organisatiesensitiviteit. En een aantal referenties. Waarom is er niet gekozen voor een selectiefase en daarna een inschrijffase? Afgezien dat het ingaat tegen een beginsel van de aanbestedingswet vraagt u op deze manier een bijzonder hoge inspanning van inschrijvende partijen, en dat in bijzondere tijden. Effect hiervan zal zijn dat veel partijen afhaken en niet inschrijven, waar u niet bij gebaat bent. Bij deze het verzoek alsnog een selectiefase voor beide percelen in te stellen o.b.v. scoring van de in te dienen referenties. Geselecteerde bureaus kunnen dan een inschrijving doen en de kwaliteits- en prijscriteria uitwerken.	Zie antwoord op vraag 4.
6.	Bijlage 4a Prijzenblad Perceel 1 v1.0_vergrendeld	regel 16	Inschrijver onderscheidt in haar creatieve teams diverse rollen als Creative Director, Art Director, Copy Concepters en andere rollen die van sterke toegevoegde waarde zijn voor de HAN in het creatieve proces. Deze rollen hebben hun eigen tarief en ureninzet tijdens de conceptontwikkeling. In het kader van transparantie en ook in het belang van HAN zouden wij er de voorkeur aan geven deze rollen en disciplines apart te benoemen en aan te bieden. Kan het prijzenblad hierop worden aangepast?	De HAN past hier het prijzenblad niet op aan. Ervaring leert dat marktpartijen geen eenheid hanteren in de (aantallen) verschillende rollen (functies) waardoor het niet mogelijk is uniforme uurtarieven uit te vragen. De HAN wil daarom nadrukkelijk een eenduidige prijs per prijscomponent ten behoeve van Nadere opdrachten ontvangen. Het is aan Inschrijver hier een tarief voor samen te stellen.
7.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 26	In deze eis wordt gesteld "Opdrachtnemer factureert achteraf en gespecificeerd.(...)". We kunnen ons voorstellen dat in de samenwerking aspecten van de dienstverlening gepaard kunnen gaan met hoge out of pocket	Dit is niet akkoord.

			kosten voor ons als inschrijver (bijv. inhuur derden voor bijvoorbeeld fotografie of afkoop van rechten ihkv creatief concept, die vooraf moeten worden betaald). Zijn hiervoor afwijkende afspraken mogelijk t.a.v. de facturatie, zoals bijvoorbeeld vooruitbetaling?	
8.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 26	In deze eis wordt gesteld "Opdrachtnemer factureert achteraf en gespecificeerd(...)". Kan bij een project met een looptijd van meerdere maanden ook worden uitgegaan van maandelijkse facturatie achteraf, of facturatie op basis van een per project overeen te komen facturatieschema, bijvoorbeeld aan de hand van deelopleveringen?	Het is mogelijk om voor aanvang van een Nadere opdracht afspraken te maken over deelfacturatie. Dit in overleg met en na akkoord van interne Opdrachtgever.
9.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 38	Wordt in de hier geschetste situatie gedoeld op bronbestanden van reeds (tegen betaling) gerealiseerde concepten en ontwerpen en reeds voor HAN ontwikkelde sjablonen? Indien niet, wat wordt hier bedoeld?	Ja, dat is juist.
10.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 44	In het belang van de HAN zouden we verwachten dat focus en kosten geprioriteerd wordt, en dat zodoende bepaalde browsers zouden worden uitgesloten. Wat is de reden dat HAN exotische browsers als Opera en Dolphin wenst te ondersteunen?	De doelgroep van de HAN is zeer divers (toekomstige studenten, ouders, decanen, partners, onderzoekers, professionals) en ook internationaal georiënteerd (India als voorbeeld).
11.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 38 en 51	Inschrijver draagt graag zorg voor een optimale overdracht en aanlevering in voorkomende gevallen, waarbij we ons kunnen voorstellen dat daar meer gemoeid kan zijn dan alleen het beschikbaar maken van bestanden. Bijvoorbeeld een creative brief, en gebruiksondersteuning. De eis dat dit kosteloos dient te gebeuren staat hiermee op spanning. We verzoeken HAN alle dienstverlening betaalbaar te stellen zodat het kostenvraagstuk nooit een optimale samenwerking belemmert. Kunt u hierin meegaan?	De documenten/sjablonen die de HAN opvraagt dienen kosteloos te worden aangeleverd (eis 38). Wanneer het gaat om meer dan overdracht van een document/sjabloon, zoals bijvoorbeeld een creatief concept, dan kunnen deze kosten worden meegenomen in de offerte (eis 51).
12.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 48	Uit deze eis blijkt dat er met meerdere CMS-en wordt gewerkt. Is het mogelijk aan te geven welke dit zijn?	We werken voornamelijk met het Roxen CMS (17) voor zowel website(s) als intranet. Dit is een CMS gebaseerd op XML en XSLT. Daarnaast wordt Wordpress gebruikt voor weblogs; hiervoor is reeds een theme aanwezig.
13.	Bijlage 5 Programma van Eisen V1.0	Eis 50 en 55	Om een sluitende begroting af te geven voor een project is het van belang om ook het aantal feedbackrondes vanuit de HAN vast te leggen. Voorstel is om dit te beperken tot twee rondes. Kan de HAN hierin meegaan?	De HAN legt niet op voorhand het aantal feedbackrondes vast. Inschrijver offreert het aantal feedbackrondes in de offerte van een Nader opdracht. De door u voorgestelde twee feedbackrondes zijn een goed uitgangspunt hiervoor. Mocht blijken dat het geoffreerde aantal feedbackrondes ontoereikend is, zal nacalculatie plaatsvinden.
14.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0	Pag. 23 en 32 - Implementatie en samenwerking (4.2.2. G4 en 5.2.2 G3)	Inschrijver schrijft graag een implementatieplan dat aansluit op de HAN als organisatie en wat voortbouwt op reeds opgebouwde kennis en ervaring. Ongetwijfeld zijn al eerder plannen geschreven en toegepast die bewezen effectief en passend zijn? Of - indien niet - u weet ongetwijfeld welke learnings er zijn voortgevloeid uit eerdere implementatieplannen en -processen. Kunt u beschikbare historische relevantie kennis en informatie met ons delen?	Nee, het is aan Inschrijver hier invulling aan te geven. De HAN beroept zich hierbij op de professionaliteit van Inschrijver.
15.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0	Pag. 23 en 32 - Organisationsensitiviteit (4.2.2. G5 en 5.2.2 G4)	Er wordt een hypothetische situatie geschetst waarna vervolgens wordt gevraagd een beschrijving van de communicatiestrategie te geven. Wordt hiermee bedoeld de communicatie naar de externe doelgroepen of naar de interne stakeholders (merkbewakers)?	De HAN beschrijft hier inderdaad een fictieve situatie waarbij de communicatiestrategie gericht is op de interne stakeholders (interne Opdrachtgevers). Zie ook antwoord op vraag 65, 66 en 76.
16.	Beschrijvend document	2.4.2.	De maximale waarde (initiële periode plus verlengingen) van de Raamovereenkomst voor Perceel 1 Conceptontwikkeling is € 600.000 excl. BTW. Klopt het dat het maximale budget daarmee gemiddeld € 100.000 per jaar is? Kunnen jullie ongeveer aangeven hoe de verdeling is van de € 600.000 over de totale looptijd van 6 jaar?	De genoemde bedragen betreffen een raming van de Opdracht en niet het maximale budget. De raming is gebaseerd op basis van historische gegevens en verwachting voor de toekomst. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend. Over een verdeling gedurende de looptijd van de overeenkomsten kan de HAN geen indicatie afgeven.
17.	4a Prijzenblad	Invulinstructies	In deze coronatijd merken we dat overleg met opdrachtgevers vaker digitaal plaatsvindt. Daarmee is het voor ons als bureau makkelijker om ook te werken voor opdrachtgevers die op iets grotere afstand gevestigd zijn. Uiteraard zijn we bereid bij belangrijke afstemmingsmomenten (bijv. start van een project of presentatie van een concept) naar de HAN toe te komen. Bent u bereid daar waar het kan afstemming digitaal plaats te laten vinden?	In overleg met Opdrachtgever wordt bepaald op welke wijze het overleg zal plaatsvinden.
18.	Beschrijvend document	3.3.1	Klopt het dat de tevredenheidsverklaring bij de referenties pas na eventuele voorlopige gunning overlegd hoeft te worden. Mag inschrijver dat deel ook nu al invullen?	Dat mag, zie verder ook mededeling 1 van deze Nota van Inlichtingen.
19.	Beschrijvend document	3.3.1	U geeft aan dat referenties rechtsgeldig ondertekend moeten zijn. Moet dat een zogenoemde 'natte' handtekening zijn of volstaat een digitaal handtekening ook?	Een digitale handtekening volstaat ook.

20.	Beschrijvend document	3.1	In sommige aanbestedingen moeten documenten geanonimiseerd ingediend worden. Is dat in deze aanbesteding ook het geval? Zo ja, wat betekent dat? Mogen we alleen geen logo's gebruiken of moeten de beschrijvingen ook geanonimiseerd zijn (denk aan gebruik bedrijfsnaam, vestigingsplaats)?	De Inschrijving hoeft niet geanonimiseerd ingediend te worden.
21.	Beschrijvend document	2.2	Welke andere concepten behalve campagneconcepten vallen binnen perceel 1? Klopt het dat ook alle andere conceptontwikkeling onder perceel 1 valt? Denk aan social concepten, videoconcepten, eventconcepten of merkconcepten.	Communicatieconcepten in de breedste zin des woords vallen onder Perceel 1. Videoconcepten vallen buiten de scope van deze Opdracht.
22.	Beschrijvend document	4.1	U schrijft: 'De prijzen/tarieven van de Inschrijvers worden beoordeeld, waarbij de Inschrijver met de laagste prijsstelling (laagste Inschrijfprijs) per prijscomponent het maximaal aantal punten ontvangt, te weten 300 punten.' Betekent dat dat er punten worden toegekend per component of toch alleen voor de totale inschrijfprijs?	Hier staat per abuis een foutieve tekst. De tekst moet zijn: De prijzen/tarieven van de Inschrijvers worden beoordeeld, waarbij de Inschrijver met de laagste prijsstelling (laagste Inschrijfprijs) het maximaal aantal punten ontvangt, te weten 300 punten. Het Beschrijvend Document is hierop aangepast zie versie 2.0 paragraaf 4.1 en 5.1.
23.	Beschrijvend document	4.2.2	'Alle kosten voor het (mede) opstellen en uitvoeren van een implementatieplan dient door Inschrijver geheel verdisconteerd te zijn in de Inschrijving. Bedoelt u daarmee het implementatieplan zoals wordt uitgevraagd in G4?	Ja, dat is correct. Zowel het implementatieplan als de communicatiestrategie worden na gunning onderdeel van de Raamovereenkomst. De HAN behoudt zich de ruimte voor om na gunning hierop op ondergeschikte punten aanpassingen te verlangen.
24.	Beschrijvend document	4.4.1	'Alle kosten voor het (mede) opstellen en uitvoeren van een implementatieplan dient door Inschrijver geheel verdisconteerd te zijn in de Inschrijving.' Wat ons betreft is het niet wenselijk of in het voordeel van opdrachtgever om de investering voor een eenmalige opdracht te verdisconteren in prijzen die voor de hele looptijd gelden. Bedoelt u dat u niet wenst te betalen voor het opstellen en uitvoeren van het implementatieplan? Dat zou wat ons betreft niet redelijk zijn. Zeker gelet op het budget. Kunt u ermee instemmen om de (uitvoering van) het implementatieplan als losse opdracht uit te zetten na gunning?	Nee, de HAN stemt hier niet mee in. Het implementatieplan is niet bedoeld als een af te nemen Nadere opdracht. Het implementatieplan is een beschreven uitwerking van hoe Inschrijver de samenwerking gaat opstarten binnen de HAN tijdens de implementatiefase. De HAN wijst erop dat een succesvolle implementatie van belang is voor zowel Opdrachtnemer als Opdrachtgever.
25.	Beschrijvend document		Hoeveel opdrachten verwachten jullie per jaar vanuit perceel 1 te verstrekken?	De HAN verwacht 2 tot 4 Nadere opdrachten te verstrekken. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.
26.	Beschrijvend document	2.2	Klopt het dat disciplines als strategisch communicatieadvies, strategieontwikkeling, merkstrategie of positionering buiten de scope van de aanbesteding vallen? Zo ja, bent u bereid dit aan de scope van perceel 1 toe te voegen? Strategie en conceptontwikkeling gaan wat ons betreft hand in hand.	Het is correct dat dit buiten de scope valt. De HAN is niet bereid de scope hierop aan te passen. De afgelopen jaren zijn vanuit de integrale positionering van de HAN de kaders van het merk HAN en de HAN huisstijl bepaald en vastgelegd.
27.	Beschrijvend document	2.2	Klopt het dat disciplines als strategisch communicatieadvies, strategieontwikkeling, merkstrategie of positionering buiten de scope van de aanbesteding vallen? Zo ja, wat is de reden dat u dan wel strategisch advies uitvraagt in gunningscriterium G5?	Dit is correct dat dit buiten de scope valt. In G5 vraagt de HAN geen strategische advies ten aanzien van de merkstrategie/positionering. In G5 wordt om een communicatiestrategie gevraagd in relatie tot een fictieve situatie waarbij de communicatiestrategie gericht is op de interne stakeholders (interne Opdrachtgevers).
28.	Beschrijvend document	2.3.1.	In de toelichting geeft u aan dat opdrachten zowel vanuit de centrale staf als vanuit de academies kunnen komen. Wordt er vanuit de HAN een overkoepelend aanspreekpunt aangewezen die als contactpersoon voor het bureau functioneert?	Nee, er wordt geen centraal contactpersoon aangewezen. Opdrachtnemer zal te maken krijgen met diverse centrale en decentrale contactpersonen. Vanuit de HAN wordt per Perceel wel een materiedeskundige aangewezen die de overige contactpersonen vertegenwoordigt bij bijvoorbeeld voortgangsoverleggen.
29.	Beschrijvend document	4.1 en prijzenblad	U geeft aan dat content en copywriting buiten scope vallen. Er wordt ook geen prijs gevraagd voor copywriting (wel voor vormgeving). Naar ons inziens is copywriting een belangrijk onderdeel van conceptontwikkeling. Hiervoor hanteren we een ander tarief dan voor conceptontwikkeling. Hoe ziet u dat en mogen we hiervoor tocht een prijs opgeven?	Zie antwoord op vraag 6.
30.	Beschrijvend document	4.2.1	'Inschrijvers worden er uitdrukkelijk op gewezen dat de uitwerkingen na gunning onderdeel zijn van de Raamovereenkomst en als zodanig dus een contractueel afdwingbaar document zullen zijn. De HAN en Inschrijver maken na gunning afspraken over invulling en verdere detaillering.' Betekent dit dat u niet wenst te betalen voor het in het kader van deze aanbesteding door het winnende bureau ontwikkelde concept? Dat lijkt ons namelijk wel redelijk. Wij nemen aan dat u concepten van verliezende bureaus niet gebruikt?	De HAN beschrijft in 4.2.1 (en in 5.2.1.) een fictieve Opdracht. Het betreft daarmee geen daadwerkelijk Nadere opdracht. Mocht de HAN besluiten na definitieve gunning gebruik te willen maken van de uitwerking dan is dit onderdeel van de Raamovereenkomst. Indien hier na de definitieve gunning werkzaamheden uit voortvloeien en/of hiervoor aanvullende uitwerkingen nodig zijn zal de HAN hiervoor uiteraard betalen. Er wordt in dat geval een Nadere opdracht uitgezet. Concepten van verliezende Inschrijvers worden niet gebruikt.
31.	Beschrijvend document	4.2.1	'De HAN behoudt zich de ruimte voor om na gunning hierop (op het concept) op ondergeschikte punten aanpassingen te verlangen.' Wij gaan er vanuit dat dit dan een (betaalde) opdracht wordt binnen het contract. Klopt dat?	Zie antwoord op vraag 30.
32.	Beschrijvend document	4.2.1	'Academies kunnen ook conceptontwikkelings-opdrachten plaatsen waarbij Opdrachtnemer te maken krijgt met een diversiteit aan contactpersonen met verschillende werkwijzen en achtergronden.' U schrijft 'kunnen', waarom niet 'moeten'? En wat doet u eraan om het winnende bureau bekend te maken bij die	De HAN betracht met het woord "kunnen" Inschrijver duidelijk te maken dat de Nadere opdrachten uit verschillende hoeken van de organisatie kunnen komen. De interne Opdrachtgevers moeten gebruik maken van de gecontracteerde partij(en). Zodra de gecontracteerde leverancier(s) bekend zijn zal de HAN

			Academies? Tellen die opdrachten mee voor het totaalbudget of financieren Academies deze vanuit eigen budgetten?	zorgdragen voor de interne bekendmaking. Het is ook mede aan Inschrijver verder invulling te geven aan de implementatie van de Overeenkomst(en), zie ook par. 4.2.2.
33.	Beschrijvend document	4.2.1	HAN profiteert niet van de landelijke groei van de instromende mbo-ers en verliest marktpositie t.o.v. andere HBO instellingen. Hebben jullie een idee wat de oorzaak hier van is? Weten jullie welke HBO instellingen wél profiteren van de groei van instroom en hoe dit kan? Wat heeft HAN deze doelgroep specifiek te bieden, zodat jullie je van andere hogescholen kunnen onderscheiden?	Eén van de oorzaken is dat de HAN geen voltijdse Associate degrees (Ad's) heeft. Zie ook bij de cijfers van de Vereniging van Hogescholen en bijvoorbeeld Hogeschool Rotterdam. De HAN steekt daarom in op samenwerkingsverbanden met ROC's in de regio in de vorm van doorstroomprogramma's. De HAN biedt op dit moment bachelors in voltijd, deeltijd en dual aan en Ad's in deeltijd en dual.
34.	Beschrijvend document	4.2.1	MBO-ers hebben twijfels of ze het niveau wel aankunnen. Wat doet HAN specifiek voor deze doelgroep? Bijvoorbeeld op het gebied van begeleiding, open dagen etc.?	Op dit moment werkt de HAN samen met de ROC's en de decanenkring Nijmegen. Vanuit MCV Services wordt een nieuwsbrief naar decanen (VO + mbo) verstuurd. Ook is er een speciale brochure 'Van mbo naar hbo' die scholieren en mbo's kunnen aanvragen. Elke student krijgt een studieloopbaanbegeleider en er bestaat HAN Studiesucces (www.han.nl/studiesucces) voor extra begeleiding om bijvoorbeeld hulp te krijgen hoe je het beste kunt plannen. Op www.han.nl/mbo staat ook meer informatie.
35.	Beschrijvend document	4.2.1	Bij 'typisch HAN' noemt u 'verschillende mogelijkheden als je ambities hebt'. Kunt u dit toelichten? Wat bedoelt u hier mee?	Bij de HAN kun je kiezen voor verschillende typen onderwijs en ook verschillende vormen van onderwijs: <ul style="list-style-type: none"> • Bachelor is voltijd, deeltijd of dual • Associate degree in deeltijd of dual.
36.	Beschrijvend document	4.2.1.	U benoemt als doelgroep: 'Mbo-ers die in hun laatste jaar zitten van hun mbo opleiding niveau 4 in de domeinen Techniek, Economie, Handel & Horeca en Zorg & Welzijn.'. Waarom kiest u specifiek voor deze domeinen?	Dit zijn de domeinen waarbij de HAN logische hbo-opleidingen heeft als vervolg op een mbo-opleiding.
37.	Beschrijvend document	4.2.2.	U vraagt ons de communicatiestrategie voor deze opdracht te bepalen. En u beoordeelt of de gekozen communicatiestrategie volledig, praktisch én uitvoerbaar is. Wat bedoelt u hier met de term 'communicatiestrategie'? Gaat het u om een procesaanpak en dus om onze strategie bij het bepalen van deze opdracht (en óf en zo ja, hoe die door moet gaan)? Of gaat het u om een communicatiestrategie gericht op doel en doelgroep van de genoemde wervingscampagne? In beide gevallen is in elk geval veel meer informatie nodig. Bijvoorbeeld over besluitvorming bij de HAN: welke medewerkers van de HAN hebben op welke M&C-zaken mandaat, wanneer mogen campagnes of communicatieproducten afwijken van de monolitische identiteit en wie bepaalt dat? In het tweede geval is uiteraard veel meer informatie nodig over zaken als achtergrond, doel, doelgroep en budget van de campagne.	De HAN beschrijft hier een fictieve situatie waarbij de communicatiestrategie gericht is op de interne stakeholders (interne Opdrachtgevers). Marketing-communicatie adviseurs zoals genoemd in de beschreven situatie zijn bevoegd Nadere opdrachten uit te zetten.
38.	Beschrijvend document	Planning	Op 14 januari krijgen bureaus antwoorden op hun vragen. Op 25 januari moeten we al indienen. Dat geeft ons maar 11 dagen voor conceptontwikkeling. Bovendien zijn de antwoorden van belang voor die conceptontwikkeling. Is het mogelijk de indieningsdatum te verschuiven, zodat bureaus meer tijd krijgen?	De HAN heeft niet de mogelijkheid de planning aan te passen, maar streeft ernaar om de Nota van Inlichtingen 2 op 11 januari te publiceren in plaats van 14 januari.
39.	Beschrijvend document	4.2.1.	U geeft aan dat de conceptrichting onderscheidend dient te zijn t.o.v. de belangrijkste concurrenten: Fontys, Avans, Saxion, HU en Windesheim. Heeft u informatie over de campagneconcepten van deze hogescholen die zijn gericht op doelgroep mbo'ers?	Inschrijver kan deze informatie vinden op de websites van de desbetreffende instellingen en/of op hun social media kanalen.
40.	Beschrijvend document	4.2.2.	U vraagt ons bij G4 om in de uitwerking de projectorganisatie, inclusief verantwoordelijkheden van zowel Inschrijver als de HAN te beschrijven. Wat bedoelt u hier met projectorganisatie? Gaat het u specifiek om de projectorganisatie tijdens de implementatiefase? Of ook om de projectorganisatie tijdens de conceptontwikkelingsopdrachten zelf?	Hiermee wordt bedoeld de projectorganisatie gedurende de implementatiefase.
41.	Beschrijvend document	4.2.2.	Onder G4 'Implementatie en samenwerking' vraagt u om een relevant overzicht van werkzaamheden/activiteiten tijdens de implementatiefase. Belangrijk is wat ons betreft dat daar vooral ook die werkzaamheden/activiteiten in terug komen die voor u als aanbestedende dienst belangrijk zijn. Kunt u aangeven welke werkzaamheden en activiteiten u – bijvoorbeeld na uw ervaring in de eerdere aanbestedingen – zeker wilt terug zien?	Het is aan Inschrijver om hier invulling aan te geven. De HAN beroept zich hierbij op de professionaliteit van de Inschrijver.
42.	Beschrijvend document	4.2.2	U vraagt ons bij G4 om aan te geven wat wij verstaan onder samenwerking bij conceptontwikkelingsopdrachten en hoe wij daaraan invulling geven. Kunt u toelichten wat u hier bedoelt met de term 'samenwerking'? Gaat het specifiek om	Inschrijver dient een plan in waarin wordt omschreven hoe gedurende de looptijd van de Overeenkomst invulling gegeven wordt aan de samenwerking in de breedste zin des woords. Het is aan Inschrijver zich hierin te onderscheiden en

			taak- en rolverdeling tijdens opdrachten tussen opdrachtgever en opdrachtnemer? Of gaat het breder over de manier waarop wij idealiter als bureau met u als klant zouden willen samenwerken? Over de invulling dus aan de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer?	om hier verder invulling aan te geven. De HAN beroept zich hierbij op de professionaliteit van de Inschrijver.
43.	Beschrijvend document	4.2.2.	U vraagt ons bij G4 aan te geven welke risico's wij signaleren en welke bijbehorende beheersmaatregelen wij daar op nemen. Gaat het u specifiek om risico's tijdens de implementatie van de samenwerking? Of breder: om risico's en beheersmaatregelen in de samenwerking en uitvoering van opdrachten tijdens de hele looptijd van het contract?	Dit betreffen de risico's en bijbehorende beheersmaatregelen gedurende de implementatiefase en tijdens de samenwerking gedurende contractperiode.
44.	Beschrijvend document	4.2.2.	U vraagt ons bij G5 aan te geven op welke wijze we deze vraag oppakken en vraagt ons de stappen te schetsen aan de hand van het 'communicatiekruispunt' van Van Ruler uit 1998. Wat is volgens u de toegevoegde waarde van het gebruiken van dit (verouderde) kruispunt?	Het model is bedoeld als handreiking. De tekst wordt gewijzigd in: Schets de stappen welke moeten worden gezet, bijvoorbeeld aan de hand van het 'communicatiekruispunt' (Van Ruler, 1998). Het Beschrijvend Document is hierop aangepast zie versie 2.0 paragraaf 4.2.2 en 5.2.2.
45.	Beschrijvend document	4.2.2.	Wat beoogt u te toetsen met subgunningscriterium G5? En hoe leidt de beantwoording van deze vraag volgens u tot inzicht in de organisatiesensitiviteit van het bureau? Bent u bereid deze opdracht te heroverwegen.	Nee, hiertoe is de HAN niet bereid. Inschrijvers die ervaring hebben met het samenwerken met een (semi-) overheidsinstelling begrijpen dat deze zich, door een grote diversiteit aan interne opdrachtgevers, kenmerken als dynamische organisaties, met bijbehorende besluitvormingsprocessen en budgetverantwoordelijkheid. Het is daarom aan Inschrijver om invulling te geven aan de communicatiestrategie hoe hier mee om te gaan.
46.	Beschrijvend document	2.2	Verwacht de aanbestedende partij dat wij ook kunnen schrijven voor front-end ontwikkeling (HTML/CSS/Javascript)?	Dat is correct, zoals ook opgenomen in het Programma van Eisen, eis 47.
47.	Beschrijvend document	2.2	De combinatie vormgeving, DTP-opmaak vs UX/UI en front end ontwikkeling is een niet veel voorkomende combinatie. Waarom heeft de HAN hiervoor gekozen?	In deze Opdracht is gekozen voor de combinatie vormgeving, DTP-opmaak, UX/UI design en front end ontwikkeling om de uniforme toepassing van de HAN huisstijl en het monolitische Merk HAN te borgen over alle uitingen heen. Daarbij is de verwachting dat er veel crossmediaal gewerkt gaat worden waarbij online naadloos moet overgaan in offline. De HAN wijst Inschrijvers er verder op dat zij zich kunnen inschrijven met andere ondernemingen, zie par. 7.3 in het Beschrijvend document.
48.	Beschrijvend document	2.2	In hoeverre moet er technisch gerealiseerd worden? Doet de HAN dit zelf of heeft de HAN hier een derde partij voor?	Als met technisch realiseren back-end ontwikkeling wordt bedoeld dan wordt dit door de HAN zelf gedaan.
49.	Beschrijvend document	2.3.1	Klopt het dat het concept van een campagne wordt overgedragen aan het bureau van perceel 2? Werken zij de schetsen uit tot campagne(middelen)?	Dit is correct.
50.	Beschrijvend document	4.2	Wie zijn de inhoudsdeskundigen? Welke functies hebben zij binnen de HAN?	Het beoordelingsteam bestaat uit een terzake kundig multidisciplinair team (bestaande uit minimaal drie personen) van marketing- en communicatieadviseurs/medewerkers. De HAN streeft naar een beoordelingsteam van tenminste 5 personen per Perceel.
51.	Beschrijvend document	4.2.1.	Uit hoeveel pagina's A4 mag de uitleg van G2, 3, 4, 5 bestaan?	Zie hiervoor de tabel pagina 20 van het Beschrijvend Document.
52.	Beschrijvend document	4.2.1.	Per wanneer kunnen we het logo downloaden voor het maken van de middelen?	Ten aanzien van de huisstijl stelt de HAN een zip bestand 'HAN Logo en Payoff' beschikbaar.
53.	Beschrijvend document	4.2.1	Hoe komen we aan het letterfront voor het maken van de middelen?	Indien Inschrijver niet beschikt over de letterfonts waar de HAN gebruik van maakt, kan Inschrijver voor het uitwerken van de opdrachten in deze aanbesteding gebruikmaken van het lettertype Arial. Na definitieve gunning dient Opdrachtnemer te beschikken over de letterfonts zoals omschreven in eis 36.
54.	Beschrijvend document	4.2.1 – G2	Wat zijn volgens de HAN eigentijdse middelen?	Inschrijver mag hier zelf invulling aan geven. De HAN beroept zich hierbij op de professionaliteit van de Inschrijver.
55.	Beschrijvend document	4.2.1 – G2	Hoe presenteren wij de off-online middelen? A4, A3?	Op A4- formaat.
56.	Beschrijvend document	4.2.2 – G4	Hoe ziet de HAN een vlot implementatieproces in tijden van Corona? Hoe worden we wegwijst in de organisatie gemaakt in deze tijden?	Zodra de gecontracteerde leverancier(s) bekend zijn zal de HAN zorgdragen voor de interne bekendmaking. Het is ook mede aan Inschrijver verder invulling te geven aan de implementatie van de Overeenkomst(en), zie ook par. 4.2.2.
57.	Beschrijvend document	5.2	Wie zijn de inhoudsdeskundigen? Welke functies hebben zij binnen de HAN?	Zie antwoord op vraag 50.
58.	Beschrijvend document	5.2.1	Wat zijn precies de restricties van de website?	Er moet voldaan worden aan de online huisstijl zoals vastgelegd in https://han-ds.netlify.app/ .
59.	Beschrijvend document	5.2.1	Zijn er voorbeelden van een website format?	Zie https://han-ds.netlify.app/
60.	Beschrijvend document	5.2.1	Hoe kunnen we toegang krijgen tot de beeldbank/brandspot?	Inschrijver krijgt geen toegang tot de beeldbank/brandspot. Inschrijver dient zelf op zoek te gaan naar beeldmateriaal, bijvoorbeeld in stockbanken.
61.	Beschrijvend document	5.2.1 G3	Hoeveel A4 tekst mag je maximaal aanleveren?	Zie hiervoor de tabel op pagina 29 van het Beschrijvend Document.
62.	Beschrijvend document	5.2.1 G4	Hoeveel A4 tekst mag je maximaal aanleveren?	Zie hiervoor de tabel op pagina 29 van het Beschrijvend Document.

63.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0.pdf	3.3.1 Referenties	Mag de HAN als referent worden opgegeven?	Ja, dat is akkoord.
64.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0.pdf	3.3.1 Referenties	Wat wordt precies verstaan onder crossmediale conceptontwikkeling? Worden hier campagnes bedoeld? Of kunnen het ook ander soortige concepten zijn? Worden er eisen gesteld aan het soort concept? Wordt een identiteitstraject ook gezien als conceptontwikkeling?	De HAN verwijst Inschrijver naar de definitie van Conceptontwikkeling op pagina 10 van het Beschrijvend Document. Een identiteitstraject wordt niet gezien als conceptontwikkeling.
65.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0.pdf	4.2.2 G4 Implementatie en samenwerking en G5 Organisatiesensitiviteit	G5 Organisatiesensitiviteit: Wat bedoelen jullie in deze context met 'communicatiestrategie'? Wordt er een communicatiestrategie verwacht voor de wervingscampagne?	Nee, de HAN schetst hierbij een fictieve situatie waarbij een interne Opdrachtgever wil afwijken van het monolistische merk van de HAN. In de communicatiestrategie dient Inschrijver duidelijk te maken hoe zij hier mee omgaan. De uitwerking van de Nadere opdracht is hierbij niet aan de orde.
66.	Beschrijvend document Conceptontwikkeling en Vormgeving v1.0.pdf	5.2.2 G3 Implementatie en samenwerking en G4 Organisatiesensitiviteit	G4 Organisatiesensitiviteit: Wat bedoelen jullie in deze context met 'communicatiestrategie'? Wordt er een communicatiestrategie verwacht voor de inzet van de factsheet?	Nee, de HAN schetst hierbij een fictieve situatie waarbij een interne Opdrachtgever wil afwijken van het monolistische merk van de HAN. In de communicatiestrategie dient Inschrijver duidelijk te maken hoe zij hier mee omgaan. De uitwerking van de Nadere opdracht is hierbij niet aan de orde.
67.	Softwarepakket		In paragraaf 5.2.1 van het beschrijvend document wordt er gerefereerd naar het softwarepakket 'Adobe Sketch'. Wordt hiermee het programma Adobe XD bedoeld of Sketch?	De HAN bedoeld hiermee Sketch.
68.	Referenties		De gevraagde competenties hebben op sommige vlakken overlap. Is het mogelijk om bij verschillende competenties dezelfde referentie in te dienen?	Ja, dat is akkoord. Het is Inschrijvers toegestaan per Perceel dezelfde referentie te gebruiken voor meerdere kerncompetenties. Zie ook mededeling 1 van deze Nota van Inlichtingen.
69.	Cases		'Naar het oordeel van de beoordelaar(s) betreft de beschrijving een inhoudelijk relevant en toepasselijk antwoord dat rekening gehouden heeft met de uitgangspunten van de aanbesteding en dus aansluit bij de vraag van de HAN.' Welke criteria gelden er die ervoor zorgen dat een beschrijving relevant is en een antwoord toepasselijk waardoor een referentie aansluit op de vraag van de HAN. Wanneer sluiten ze aan op de vraag van de HAN? (pgn 19)	In de vraag wordt gesproken over 'referentie'. De sub-gunningscriteria hebben geen betrekking op de referenties. De HAN gaat ervan uit dat hier 'uitwerking van de sub-gunningscriteria' gelezen dient te worden. De kwaliteitscriteria (vragen) zijn in paragrafen 4.2 en 5.2 uitgewerkt. Daarbij wordt per sub-gunningscriterium in het beoordelingskader vermeld op welke aspecten wordt beoordeeld. De waardering wordt toegekend conform de classificatie zoals beschreven op in de beoordelingstabellen op respectievelijk pagina 19 en pagina 28. Een inhoudelijk relevant en toepasselijk antwoord op de kwaliteitscriteria (vragen) heeft rekening gehouden met de uitgangspunten van de Aanbesteding en sluit dus aan bij de vraag van de HAN (beide beschreven in het Beschrijvend Document met bijbehorende bijlagen).
70.	Cases		Wat is de vraag van de HAN, zoals genoemd op pgn 19 van het beschrijvend document.	De HAN begrijpt deze vraag niet. Op pagina 19 beschrijft de HAN het gunningscriterium Kwaliteit en de beoordelingssystematiek.
71.	Cases		(pgn 23) Hoe pakt inschrijver dit aan? Inschrijver schrijft hiertoe een implementatieplan dat aansluit op de HAN als organisatie. Wanneer sluit een implementatieplan aan op de HAN als organisatie, en op basis van welke criteria?	Het is aan Inschrijver om hier invulling aan te geven. De HAN beroept zich hierbij op de professionaliteit van de Inschrijver. In het beoordelingskader wordt vermeld op welke aspecten wordt beoordeeld. Zie ook antwoord op vraag 69.
72.	Cases		(Pgn 22) Wat verstaan jullie onder eigentijdse middelen?	Zie het antwoord op vraag 54.
73.	Cases		Kan het in te leveren werk voor perceel 1 gekwantificeerd worden? Zoals dat ook voor perceel 2 gebeurt op pagina 31.	Zie hiervoor de tabel op pagina 20 van het Beschrijvend Document.
74.	G4 en G5. Organisatiesensitiviteit Pagina's: 24/49 & 33/49		In de uitwerking van G4 en G5 Organisatiesensitiviteit op respectievelijk pagina 24 en 33 van het Beschrijvend Document wordt gevraagd om 'een beschrijving van de in te zetten communicatiestrategie'. In beiden gevallen noemt u een voorbeeld van een 'nadere opdracht'. Bij G5 gaat het om het ontwikkelen van een wervingscampagne en bij G4 om het maken van een factsheet. Kunt u specifieker zijn in de briefing van deze nadere opdracht?	Nee, de HAN schetst hierbij een fictieve situatie waarbij een interne Opdrachtgever wil afwijken van het monolistische merk van de HAN. In de communicatiestrategie dient Inschrijver duidelijk te maken hoe zij hier mee omgaan. De uitwerking van de Nadere opdracht is hierbij niet aan de orde.
75.	Pag. 11/49		U schrijft: 'In 2019 had 85% van de orders (175) een waarde van minder dan €4.000 excl. BTW. Gezamenlijk vormen deze ruim 40% van de opdrachtwaarde'. Kunt u meer vertellen over de waarde van de overige 15% van de orders?	Van de overige orders had het merendeel een waarde tussen de €5K en €10K. Daarnaast zien wij een enkele order terug met een waarde tussen de €10K en €30K,-
76.			In hoeverre is het werken voor andere hbo-instellingen een uitsluitingsgrond?	Het werken voor andere hbo-instellingen betreft geen uitsluitingsgrond. De uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen vindt u in hoofdstuk 3 'Eisen aan de Inschrijver' van het Beschrijvend Document. Daarbij wordt onder paragraaf 3.3.1 Referenties voor beide Percelen wel gevraagd naar ervaring met het samenwerken met een (semi-)overheidsinstelling.

EINDE