

**Nota van Inlichtingen Europese aanbesteding volgens de openbare procedure voor ondersteunende diensten voor Duurzaam Bouwen.
(kenmerk IUC202103094, datum 31 mei 2021)**

Datum: **23 juni 2021**

In deze nota van inlichtingen geeft opdrachtgever antwoord op de in het kader van de hierboven genoemde Europese aanbestedingsprocedure gestelde vragen en geplaatste opmerkingen. Deze nota van inlichtingen maakt deel uit van de offerteaanvraag

nr	vraag	antwoord
1.	ARVODI-2018, art. 15.2 . 1. Wij kunnen door u worden verzocht om een VOG van onze in te zetten medewerkers te overleggen. In het kader van de AVG is het overleggen van een VOG niet zonder meer toegestaan. Kunt u voor deze specifieke opdracht aangeven welke legitieme reden u heeft voor het opvragen van de VOG, waarom dit noodzakelijk is en bevestigen dat de betreffende medewerker vooraf en achteraf goed wordt geïnformeerd? 2. Indien blijkt dat het overleggen van een VOG legitiem en noodzakelijk is: kunt u bevestigen dat indien de medewerker over een VOG beschikt waaruit blijkt dat geen bezwaren naar voren zijn gekomen, het laten inzien hiervan volstaat? Zo nee: wilt u dit motiveren? 3. Indien u van mening bent dat de VOG toch moet worden afgegeven, waar kunnen de medewerkers dan terecht voor het uitoefenen van hun rechten en hoelang worden deze gegevens bewaard?	Dit artikel komt te vervallen.
2.	In bijlage 4 is de template voor de gevraagde referenties weergegeven. Uit hoeveel pagina's mag één referentie maximaal bestaan?	Een referentie mag uit maximaal 1 pagina bestaan.
3.	In de concept raamovereenkomst verwijst u naar het model van de Nadere Overeenkomst. Dit model ontbreekt. Zou u dit model willen toevoegen aan de tenderdocumenten?	Tegelijkertijd met deze nota van inlichtingen is een concept nadere overeenkomst gepubliceerd op Tendered.
4.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.2.3 In deze paragraaf is de schaalverdeling van de beoordelingsaspecten weergegeven. Hierin zijn bij "Uitmuntend", "Goed", "Matig" en "Slecht" telkens twee beoordelingsaspecten genoemd en zijn beide van toepassing door het gebruik van het woord "en". Hierdoor zijn voor een aantal mogelijkheden niet benoemd op welke wijze deze worden gewaardeerd. Een voorbeeld bij "Goed". De beantwoording ging in opvallende mate boven de verwachting uit, maar biedt geen extra's. Op welke wijze gaat u deze niet benoemde mogelijkheden waarderen?	De door u beschreven situatie zal zich niet voor doen. Het betreft hier één beoordeling. In het geval van een beoordeling 'Goed' geldt: doordat de beantwoording op bepaalde punten extra's biedt, gaat deze boven de verwachting uit.

5.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.4.1 In deze paragraaf benoemt u het beoordelingsteam. Uit hoeveel leden bestaat dit beoordelingsteam? En vanuit welke rol / expertise dragen zij bij in dit team?	Het beoordelingsteam bestaat uit minimaal 3 personen. De leden hebben inhoudelijke expertise en zijn in toekomstige projecten beoogd projectleider of gedelegeerd opdrachtgever.
6.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.4.1 In deze paragraaf geeft u de wijze van beoordeling van de wens ten aanzien van prijzen/tarieven. De som van deze uurtarieven is de totaalprijs. De laagste totaalprijs is € 140 exclusief btw en de hoogste € 190 exclusief btw. De weging is tussen beide uurtarieven is zodoende ieder 50%. Is deze uiteenzetting correct?	Bij de som van de twee uurtarieven tellen beide uurtarieven inderdaad voor 50% mee. De totaalprijzen worden gebruikt in de formule voor de puntentoekenning zoals beschreven in paragraaf 5.3.
7.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.3 In de paragraaf geeft u de wijze van beoordeling van de wens ten aanzien van verbindende rol. Hierbij is een van de beoordelingsgronden "realistisch". Op welke wijze gaat u dit beoordelen? Op welke wijze bepaalt u of iets niet realistisch is?	Een onderdeel van de beoordeling of de invulling van dit criterium realistisch is, is bijvoorbeeld of een oplossing organisatorisch realistisch is. Indien een inschrijver een invulling van dit criterium aanbiedt, maar hiervoor wel 10 medewerkers van RVO noodzakelijk zijn, dan acht de Aanbestedende dienst deze beantwoording niet realistisch.
8.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.2.2 In de paragraaf geeft u de wijze van beoordeling van de wens ten aanzien van capaciteit en netwerk. Hierbij is een van de beoordelingsgronden "haalbaarheid". Op welke wijze gaat u dit beoordelen? Op welke wijze bepaalt u of iets niet haalbaar is?	Een onderdeel van de beoordeling of de invulling van dit criterium haalbaar is, is bijvoorbeeld of geen gouden bergen beloofd worden die niet door inschrijver nagekomen kunnen worden. Op dit moment is er bijvoorbeeld een tekort aan technisch geschoold personeel. Hierdoor is het aantal nieuwe medewerkers dat net een diploma heeft gehaald beperkt. Hier zal inschrijver rekening mee moeten houden in de beantwoording om te zorgen dat de beantwoording haalbaar is.
9.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.2.1 t/m 5.2.3 In deze paragrafen geeft u de wijze van beoordeling per gunningscriterium aan. De beschrijving wordt integraal beoordeeld en zonder separate subgunningscriteria. Op welke wijze gaat u dit integraal beoordelen? Weegt u hierbij de plussen en de minnen af? Of waardeert u enkel de meerwaarden?	De beoordelingscommissie beoordeelt de plussen en minnen.
10.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 5.1 In deze paragraaf geeft u een overzicht van de wensen / vragen. Uit hoeveel pagina's mag het plan van aanpak rondom de wensen ten aanzien van kennis en kunde, de wensen ten aanzien van capaciteit en netwerk, de wensen ten aanzien van verbindende rol en de wensen ten aanzien van social return maximaal bestaan? En heeft u nog een voorkeur qua lettertype, lettergrootte en dergelijke?	Voor de beantwoording van wens 1 tot en met wens 4 samen kunt u maximaal 5.000 woorden gebruiken. Dat zijn ongeveer 8 A4. Meer woorden worden niet gelezen en niet beoordeeld. Lettertype verdana of gelijkwaardig met minimale puntgrootte 9.
11.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 4.3.2	Er vanuit gaande dat u paragraaf 4.3.3 bedoelt, is uw aanname correct.

	In deze paragraaf stelt u eisen met betrekking tot kwaliteitszorg. Kunt u bevestigen dat het ISO 9001-certificaat gelijkwaardig is aan de Europese normenreeks EN 45000?	
12.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 4.3.2 In deze paragraaf zijn de gevraagde referentie(s) vormgegeven. Deze referentie(s) dienen te zijn ondertekend door de referent. In dit kader zijn wij voornemens meerdere RVO Projecten hierin op te nemen. Uit onze praktijk blijkt echter, dat het ondertekenen van referentie(s) door de referent binnen uw organisatie tot enige weerstand zorgt. Het opnemen van de contactgegevens van de referent daarentegen niet. Als gevolg hiervan stellen wij voor de eis van het door de referent ondertekenen van de referentie te laten vervallen. Kunt u hiermee instemmen?	De referenties hoeven niet ondertekend te worden door de referent.
13.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 3.5 De overeengekomen tarieven staan in ieder geval vast tot 1 januari 2023. Als gevolg van de huidige onzekere tijd is het voor opdrachtnemers onmogelijk de tariefontwikkelingen van de aankomende twee jaar in te schatten met alle risico's voor u als opdrachtgever van dien. Daarom stellen wij voor om de eerste mogelijkheid tot indexering te vervroegen naar 1 jaar 2022. Kunt u hiermee instemmen?	Aanbestedende dienst stemt hier niet mee in.
14.	Aanbestedingsdocument, Paragraaf 2.1 In deze paragraaf staat de scope van de opdracht omschreven met enkele voorbeelden uit het verleden. Kunt u ook een aantal voorbeelden noemen van verwachte vraagstellingen vanuit dit contract?	Meer concreet dan beschreven in paragraaf 2.1 is het op dit moment niet. Welke vragen er komen is afhankelijk van maatschappelijke ontwikkelingen, de projecten die in samenwerking met andere ministeries worden uitgevoerd en van de capaciteit die de RVO zelf beschikbaar heeft.
15.	Bepaalt opdrachtgever welk niveau ingezet moet worden voor deelopdrachten. Of vindt hieromtrent overleg plaats c.q. kan opdrachtnemer dit zelf aanbieden.	Daar waar de opdrachtgever een voorkeur heeft zal dat worden aangegeven bij de offerteaanvraag, maar het is aan de opdrachtnemer om een passend aanbod te doen om het gewenste resultaat te bereiken.
16.	Kunt u een geschatte verhouding aangeven van het uit te voeren werk door respectievelijk junioren, medioren, senioren	Senioren incidenteel, medioren 60% en junioren 40%
17.	Kunt u aangeven waarom u denkt dat junioren en medioren het werk kunnen doen (minus "in het enkele geval dat een senior medewerker wordt gevraagd")?	Het gaat hier om diensten die vanwege de volume of de complexiteit goed uitgevoerd kunnen worden door junior en medior medewerkers. Zie ook het antwoord op vraag 41.
18.	Wat geschiedt als de aanbidding binnen 5 dagen niet wordt gerealiseerd?	Indien opdrachtnemer gedurende een contractjaar niet aan de eisen voldoet heeft de opdrachtgever het recht de raamovereenkomst eenzijdig te ontbinden.
19.	Wat geschiedt als de 80% aanbidding niet wordt gerealiseerd?	Zie het antwoord op vraag 18.
20.	Is momenteel voor de uitvoering van de werkzaamheden een externe opdrachtnemer ingeschakeld? Welke opdrachtnemer(s) is (zijn) dat?	De opdrachten die binnen de scope van deze Europese aanbesteding vallen worden nu ad hoc en door een veelheid van partijen uitgevoerd.

21.	Kunt u een indicatie geven van de verdeling van het budget over hoofdvactiviteit 1 (desk- en fieldstudies en verkenningen verzorgen) en hoofdvactiviteit 2 (netwerkontwikkeling en kennisoverdracht verzorgen)	Op basis van de afgelopen 4 jaar was dat ongeveer 60% voor hoofdvactiviteit 1 en ongeveer 40% voor hoofdvactiviteit 2. U kunt hier echter geen rechten aan ontlelen.
22.	Kunt u een indicatie geven van de verdeling van het budget over de tijd?	Redelijk gelijk verdeeld over 4 jaar, maar wijzigingen in opdrachten van het ministerie van BZK of andere ministeries aan RVO hebben invloed op de verdeling.
23.	Kunt u een indicatie geven van de verdeling op de maximale € 4 mln budget over de "geschetste onderdelen van de opdracht"?	Zie het antwoord op vraag 21.
24.	Wie verricht namens de opdrachtgever de begeleiding en toetsing inzake de deelopdrachten?	De projectleider c.q. de behoeftesteller.
25.	Is er sprake van 1 contactpersoon die namens RVO als opdrachtgever optreedt?	Ja, een persoon per nadere opdracht.
26.	Kunt u een voorbeeld geven van op te stellen leidraden?	Een voorbeeld van een opdracht uit het recente verleden: aanpassen leidraad en ontwikkelen checklist t.b.v. impuls aan de EPC.
27.	Kunt u een voorbeeld geven van op te stellen handleidingen?	Uit het recente verleden: "Handleiding: 8 stappen voor circulair inkopen in de Bouwsector". Deze handleiding is te vinden via onderstaande link. https://www.pianoo.nl/sites/default/files/media/documents/Handleiking-Circulair-Inkopen-8-stappen-BenU-okt2020.pdf
28.	Wat wordt verstaan onder "actieonderzoek" (onder hoofdvactiviteit 1)?	Onder "actieonderzoek" wordt verstaan: onderzoek met betrokkenen in een organisatie of in een netwerk, van bepaalde vraagstukken waarin verandering centraal staat. Het doel van het onderzoek is om verandering te realiseren: de bruikbaarheid en toepasbaarheid van de resultaten in de praktijk staan voorop.
29.	Waarom is gekozen voor beoogde selectie van 1 opdrachtnemer?	De raamovereenkomst moet leiden tot een snelle start van de opdrachten. Concurrentiestelling, met meerdere raamcontactanten binnen de raamovereenkomst, leidt tot langere doorlooptijd voordat de werkzaamheden kunnen beginnen. Daarnaast beoogt de RVO een relatie op te bouwen waarin opgedane kennis en ervaring t steeds opnieuw kunnen worden ingezet voor nieuwe nadere overeenkomsten. Zie ook paragraaf 2.2. van het aanbestedingsdocument.
30.	Wij gaan er vanuit dat ISO 9001 voldoet aan de eis gesteld bij 4.3.3. Kunt u dit bevestigen. Als dit niet het geval is, kunt u dan een toelichting geven waar dit aan ontbreekt c.q. op welke onderdelen aanvulling plaats dient te vinden?	Zie het antwoord op vraag 11.
31.	Om een goede inschatting te maken of het haalbaar is om binnen 5 dagen na de uitvraag een offerte in te dienen, hebben we graag een beter beeld over de totstandkoming van de opdrachten. Kunt u meer toelichting geven	Als enige raamcontractant kunt u deze informatie zelf ophalen bij de teams. Waar mogelijk zal de RVO de raamcontractant zo vroeg mogelijk informeren,

	hoe de opdrachten tot stand komen, bijvoorbeeld als gevolg van een jaarplan, programma etc.? Hoever van te voren kan een opdrachtnemer meegenomen worden in de opdrachten die er aan (kunnen) komen?	maar in de aard van de Raamovereenkomst ligt de behoefte aan snelle ondersteuning.
32.	De omvang en hoeveelheid potentiële opdrachten vraagt om aansturing en overzicht bij de opdrachtnemer. Hiervoor is een senior accountmanagersrol van belang om de werkzaamheden te coördineren en afstemming met RVO te houden. Deze functie is niet opgenomen in het prijzenblad, maar voor een goede samenwerking wel noodzakelijk. Kunt u aangeven hoe wij dit het beste in onze prijs kunnen verwerken, zodat het voor u transparant is hoeveel uur wij inschatten voor deze senior accountmanagersrol?	Indien u een senior accountmanager wenst in te zetten dient u deze kosten te verwerken in de uurtarieven van de junioren en medioren.
33.	U geeft (in paragraaf 3.2) aan dat opdrachtnemer binnen 5 dagen na de aanvraag reageert met een offerte. Indien sprake is van afstemming met meerdere partijen (ingeschreven als combinatie of in als hoofaannemer-onderaannemers) is onze ervaring dat deze deadline onrealistisch is. Op welke manier kunt u hierin tegemoet komen?	Ter verduidelijking betreft het hier 5 werkdagen. De Aanbestedende dienst houdt vast aan deze eis. Doel van deze raamovereenkomst is om een opdrachtnemer te contracteren om snel te kunnen schakelen en opdrachten uit te kunnen zetten.
34.	U geeft (in paragraaf 3.2) aan dat opdrachtnemer binnen 5 dagen na de aanvraag reageert met een offerte. Waaraan moet deze offerte voldoen? Wat wordt er in deze offerte verwacht?	Dat zal verschillend zijn, maar de offerte is, ook in het belang van de RVO, zo beknopt mogelijk. De randvoorwaarden zijn immers vastgelegd in de Raamovereenkomst. Onderwerpen zijn in ieder geval: de aanpak voor het komen tot het gewenste resultaat, omschrijving van de in te zetten persoon of in te zetten team, planning en inzet, kosten.
35.	Betekent deze overeenkomst dat alle opdrachten die binnen de teams van Duurzaam Bouwen extern worden uitgevraagd altijd eerst bij de opdrachtnemer wordt uitgezet?	De opdrachten binnen de teams van Duurzaam Bouwen, die binnen de scope van deze Europese aanbesteding vallen, worden eerst uitgezet bij de opdrachtnemer. Uiteraard vallen opdrachten van Duurzaam Bouwen die buiten de scope van deze aanbesteding vallen daar niet onder en is Aanbestedende dienst vrij om die opdrachten op een andere manier op de markt te zetten. Mocht opdrachtnemer geen offerte uit kunnen brengen, dan is Aanbestedende dienst vrij om een andere opdrachtnemer te contracteren voor de uitvoering van de specifieke opdracht.
36.	In hoeverre kunt u al inzicht geven in welke vragen er concreet op de opdrachtnemer afkomen? Dit geeft ons een beeld over de haalbaarheid van de aanbiedingsplicht van 80% (paragraaf 3.2).	Zie het antwoord op vraag 14.
37.	De afgelopen jaren hebben wij voor RVO verschillende opdrachten mogen uitvoeren. Wat is de reden voor RVO om deze aanbesteding in de markt te zetten? Heeft RVO in de afgelopen jaren gebruik gemaakt van een soortgelijke overeenkomst als de deze? Zijn de beschreven werkzaamheden hiervoor uitgevoerd door een externe partij? Zo ja, kunt u aangeven welke partij dit betrof?	Het betreft een nieuwe overeenkomst; deze diensten zijn voorheen veelal door externe partijen uitgevoerd en separaat aanbesteed. Namen van al deze partijen zijn voor deze Europese aanbesteding niet relevant. Zie verder de antwoorden op de vragen 20 en 29.

38.	U geeft (in paragraaf 2.4) aan dat de totale maximale waarde onder de overeenkomst € 4.000.000,- (inclusief BTW) is. Dit geeft ook inzicht in de beoogde werkzaamheden (uren). Kunt u aangeven hoe de verdeling van de omzet er naar uw verwachting uit gaat zien? Mogen wij ervan uitgaan dat de werkzaamheden redelijk gelijkmatig over de contractjaren verdeeld zijn? Wat is uw verwachting hoe de werkzaamheden zich binnen een contractjaar verdeelt? Zijn er perioden waarin er verhoudingsgewijs meer werkzaamheden zullen plaatsvinden (bv. als gevolg van jaarplan, begroting etc.) dan in andere perioden van het jaar?	In paragraaf 2.4 wordt benoemd dat de maximale waarde € 4.000.000,- exclusief btw is. De werkzaamheden zullen redelijk gelijkmatig over de contractjaren verdeeld zijn. Wellicht is een piek te verwachten aan het einde van kalenderjaren om beoogde deadlines te kunnen halen.
39.	U geeft in paragraaf 2.1 een beschrijving en doel van de opdracht. Kunt u meer duiding geven bij de type werkzaamheden voor de opdrachtnemer? Wat voor type projecten behelst het? Welke materie staat daarbij centraal? Welke inhoudelijke kennis is hiervoor benodigd? Mogelijk kunt u informatie delen over representatieve projecten in het verleden?	Zie de antwoorden op vragen 14, 26 en 27.
40.	De inkoopende organisatie stelt het volgende bij 5.2.4. wensen ten aanzien van social return: "Het percentage (zie paragraaf 5.2.1) dat Inschrijver behaalt voor het Plan van aanpak social return wordt gebruikt voor een correctie van het initiële aantal punten voor het aangeboden aanvullende percentage social return." Deze alinea wordt door ons als inschrijver niet begrepen, Kunt u verder toelichten wat u hiermee bedoelt? Wat is de relatie tot 5.2.1.? En kunt u aan de hand van een voorbeeld meer duidelijkheid geven?	Deze zin komt te vervallen.
41.	Wat zijn type klussen die worden uitgevraagd? In hoeverre is er technisch inhoudelijk expertise nodig? (zoals bijvoorbeeld expertise op materiaal analyses of levenscyclusanalyses)	Wat u precies bedoeld met "type klussen" is niet duidelijk. Binnen deze raamovereenkomst ligt de nadruk op ondersteunende diensten met kennis van zaken, maar expertise op specifieke onderdelen is niet in scope.
42.	Hoe moeten de profielen worden aangeboden/gepresenteerd? Een algemeen profiel geven van 'junior' en 'medior' of een profiel geven per persoon? (met bijhorende CV's en profielteksten? Is er een maximaal aantal pagina's?)	Met profiel wordt hier niet bedoeld het CV. Het gaat om een algemene schets van de kennis en ervaring, opleiding, etc. die een junior en een medior binnen uw organisatie heeft. Oftewel, wat kan de RVO verwachten van uw junior en medior medewerker.
43.	Vallen stagiairs onder social return?	Een stagiair in de vorm van een stage bieden aan persoon die geen werk heeft en die een afstand tot de arbeidsmarkt heeft wel. Het doel van de stage dient er dan toe om de afstand tot de arbeidsmarkt te verkleinen. Voor studenten, anders dan van een mbo-opleiding, geldt dit niet.
44.	Wat wordt precies verstaan onder field studies?	Veldonderzoek: het zelfstandig verzamelen van informatie en data in het werkveld van Duurzaam Bouwen. Bijvoorbeeld door relevante partijen actief op

		te zoeken en/of te interviewen (in tegenstelling tot bureauonderzoek dat veel meer uit online bronnenonderzoek zal bestaan).
45.	Art. 4.2.Raamovereenkomst: hoe kun je dit garanderen ? Is toch afhankelijk van de deelopdracht en de daarvoor te verrichten werkzaamheden ?	Dat klopt. Dat staat er ook.
46.	Is er ook een model van de nadere overeenkomst?	Zie het antwoord op vraag 3.
47.	4.3.3. Er wordt gevraagd om een onafhankelijke periodieke audit van het kwaliteitsborgingssysteem. Moet dat een externe audit zijn?	Dat is correct.
48.	3.5: Tarieven. Wat is de profielschets van de gewenste junior, medior of senior?	U geeft zelf een beschrijving van het profiel (zie ook het antwoord op vraag 42). Daarvoor geeft u een, voor u, passend uurtarief.
49.	3.2: Wat is de definitie van een offerte? Is dit een urenonderbouwing van de gevraagde activiteiten of moet hier ook een PVA (inclusief uren) voor worden opgesteld?	Zie het antwoord op vraag 34.
50.	3.2 : 80% van de vragen moet worden opgevolgd. Wat is de eenheid? Zijn dit aantallen? Of gewogen euro's?	80% van de nadere offerteaanvragen in aantallen.
51.	Wat is de verwachting kijkend naar de doelen die gesteld zijn, qua minimale inzet van aankomend jaar?	Zie het antwoord op vraag 22.
52.	Wat is de verwachting kijkend naar de doelen die gesteld zijn, qua maximale inzet van aankomend jaar?	Zie het antwoord op vraag 22.
53.	Zijn jullie op zoek naar voorbeeldprofielen of moeten dit ook de mensen zijn die de opdrachten gaan uitvoeren?	De vraag is niet geheel duidelijk, maar aangeboden medewerkers in de nadere offerteaanvragen dienen ook daadwerkelijk de opdracht uit te voeren. Indien de vraag gaat over wens 1, dan geldt hiervoor het antwoord op vraag 42.
54.	Wat is jullie verwachte minimale uitvraag voor senior opdrachten? En is het benoemen van een netwerk al voldoende om dit aan te tonen?	Zie antwoorden op vraag 16 en 17. Voor de beoordeling van het netwerk zie paragraaf 5.2.2. van het aanbestedingsdocument.
55.	Kan social return ook terug worden gezien middels inkoop van bijvoorbeeld producten of middelen binnen de uit te voeren opdrachten?	Nee. De invulling dient een direct verband met het voorwerp van de desbetreffende opdracht te hebben.
56.	Hoe zien jullie de social return in relatie tot onze eigen tarieven? Als in; als het percentage leidt tot een bepaald bedrag, kunnen we dan ook een tarief rekenen voor de begeleiding van de personen?	Kosten voor begeleiding van de personen is voor rekening van de opdrachtnemer. Inschrijver kan er voor kiezen de kosten te verrekenen in de tarieven voor junioren en medioren.

- Einde nota van inlichtingen -