

ROC Midden Nederland Communicatiebureau Nota van Inlichtingen 2 23-7-2021 Opmerkingen Let op: Bij deze nota is een nieuwe prijzenblad gepubliceerd.				
#	Label	Onderwerp	Vraag	Antwoord
27	Proces	Presentatie	Hoeveel inschrijvers zullen na beoordeling van de open vragen en de prijs worden uitgenodigd voor het verzorgen van de presentatie?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
28	Uitvoering	Partij	Welke partij (of partijen) bekleed nu de rol van het beoogde communicatiebureau dat ROC MN wil contracteren via deze aanbesteding?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
29	Inhoud	Prijzenblad - verduidelijking	In het prijzenblad is sprake van 4 diensten terwijl in de concept overeenkomst sprake is van 5 diensten; Prijzenblad: 1. conceptontwerp 2. uitwerking ontwerp 3. productiebegeleiding 4. projectmanager en overleg Concept overeenkomst: 1. advies 2. concept ontwerp 3. uitwerking ontwerp 4. productiebegeleiding 5. projectmanagement De nota van inlichtingen licht dit als volgt toe; Advies; strategisch en tactisch advies, Concept; advies, ontwikkeling, ontwerp / Uitwerking: dtp / productie: trafficmanagement / projectmanagment en overleg Onze vraag; Gezien de concept overeenkomst en de nota van inlichten klopt het prijzenblad niet. Ontvangen wij een nieuw prijzenblad met daarin; 1. advies, 2. concept ontwerp, 3. uitwerking ontwerp, 4. productiebegeleiding, 5. projectmanagement?	In het laatst gepubliceerde prijzenblad zijn de 5 diensten opgenomen.
30	Contract	inschakelen gespecialiseerd bureau	• In uw aanbestedingsleidraad geeft u aan dat opdrachtgever zich het recht voorbehoudt om een gespecialiseerd bureau in te schakelen voor een specifieke opdracht. In dat geval is opdrachtnemer wel hoofdaannemer en wordt aan opdrachtnemer gefactureerd waarna opdrachtnemer kan factureren aan opdrachtgever. Wat betekent 'hoofdaannemer' in dit geval precies? Vraagt u van het te contracteren bureau verantwoordelijk te zijn voor het werk en de dienstverlening van een onderaannemer waarvoor het bureau niet zelf kan/mag kiezen? Of is dit een louter 'administratieve' samenwerking? Begrijpen wij het goed dat opdrachtnemer in deze constructie het financiële risico loopt? En ten slotte: mag opdrachtnemer de tijd die opdrachtnemer aan de administratieve processen kwijt is in rekening brengen bij opdrachtgever?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.

31	Juridisch	waarde opdracht verleend aan onderaannemer	U schrijft: 'De waarde van opdrachten waarvoor gespecialiseerde onderaannemers worden ingezet bedraagt maximaal 30% van de jaaromzet bij Opdrachtnemer.' Begrijpen wij het goed dat de inzet van onderaannemers van de geschatte opdrachtwaarde afgaat, met een maximum van $30\% \times € 124.467 = € 37.640,10$?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
32	Juridisch	kopie verzekeringspolis	Achteraf moet het te contracteren bureau een kopie overleggen van een geldige verzekeringspolis of een verklaring van verzekeraar waaruit blijkt dat inschrijver ten tijde van de inschrijving minimaal verzekerd is voor bedrijfsaansprakelijkheid. Kunt u aangeven om welke bedragen per aanspraak en verzekeringsjaar het hierbij gaat? Wij kunnen die zo snel niet in uw leidraad terugvinden.	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
33	Proces	vormvereisten	Worden er – behalve de maximale lengte van 2A4 - vormvereisten gesteld aan de antwoorden open vragen? Mogen we de documenten bijvoorbeeld vormgeven? Is er een bepaald lettertype (of punts grootte) die we moeten hanteren? Moeten deze documenten anoniem (zonder logo) ingediend worden?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
34	Inhoud	Open vraag 1	Klopt het als wij vraag 1 als volgt interpreteren: Laat zien dat je begrijpt met welke doelgroepen wij te maken hebben en geef jullie visie op de benadering van deze doelgroepen?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
35	Inhoud	vraag 2	Vraag 2 (communicatieve benadering) Is de vraag hier: geef aan wat jullie visie is met betrekking tot online en offline werving en leadgeneratie van de doelgroepen van ROC Midden Nederland? Of vragen jullie hier om een concrete aanpak voor de werving van jullie belangrijkste doelgroepen?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.
36	Inhoud	Vraag 4 Case Darwin	wij hebben een aantal vragen over deze case. Wij zijn vooral zoekende naar de precieze vraag aan ons als bureau. - wat is precies de vraag aan ons als bureau? Is dit een positioneringsvraag (hoe kunnen we het merk/ aanbod van Darwin College in de markt zetten) of een wervingsvraag (ontwikkel een communicatieconcept/ campagne ter promotie van het Darwin College). D op welke behoefte in de markt speelt het Darwin college in? Is er onderzoek gedaan naar de behoefte? B er aanvullende informatie beschikbaar? Denk aan een business case, een swot analyse, meer informatie over de positionering en het aanbod van het Darwin College? W at zijn de belangrijkste concurrenten van het Darwin College? Heeft u inzicht in de manier waarop zij zich profileren? H oe is het Darwin College georganiseerd? Is dit een zelfstandige (digitale) 'locatie'? Of is het onderdeel van een andere locatie? Wat voor (communicatie)team is beschikbaar voor deze klus vanuit ROC Midden Nederland? Z ijn er al merk- en positioneringskeuzes gemaakt? Wordt het Darwin College als zelfstandig merk in de markt gezet? Of valt het onder ROC Midden Nederland en is het ook als zodanig herkenbaar? K unt u aangeven wat u graag in de presentatie op 20 september terug wilt zien? En wat de beoordelingscriteria zijn voor deze presentatie?	Dit is een nieuwe vraag, die wordt niet beantwoord.