



Nota van Inlichtingen 2

Van	Dienst Publiek en Communicatie
Datum	23 juni 2022
Opdrachtnaam	Europese aanbesteding inhuur woordvoeringscapaciteit
Aanbestedingsnummer	Ea00100
Kenmerk Tendered	362974
Referentie	4272301
Aantal pagina's	9
Bijlagen:	Bijlage 9 (prijzenblad) in word

Algemene informatie en mededelingen:

1. Dit is de tweede en laatste Nota van Inlichtingen inzake de offertefase van de Europese aanbesteding inhuur woordvoeringscapaciteit met aanbestedingsnummer Ea0100. Deze **Nota van Inlichtingen 2** is op donderdag 23 juni 2022 gepubliceerd op www.tenderned.nl.
2. De sluitingsdatum voor het indienen van een inschrijving is **dinsdag 5 juli 2022 om 12.00 uur**
3. De Nota van Inlichtingen 1 (gepubliceerd op 9 juni 2022) is achteraan dit document toegevoegd.
4. Beide Nota's van Inlichtingen zijn integraal onderdeel van het Beschrijvend document en zijn bindend.

5. Het prijzenblad Ea0100 (Bijlage 9) is als Wordversie bijgevoegd. Deze is invulbaar en vervangt de eerder PDF-bijlage 9.
6. Aanbestedende dienst merkt op dat bij de inzet van een Kandidaat die Opdrachtnemer zelf in dienst heeft, het voorgeschreven tarief voor de Kandidaat niet één op één hoeft te worden uitgekeerd aan de desbetreffende Kandidaat. In een dergelijke situatie hebben Opdrachtnemer (in casu werkgever) en Kandidaat (in casu werknemer) zelf al afspraken gemaakt over de hoogte van het salaris en vergoedingen. (Nota bene: in dit geval offreert Opdrachtnemer bij een Nadere offerte-aanvraag wel gewoon het voorgeschreven tarief plus zijn opslag).

Nota van Inlichtingen 2.

Nr	Docu ment	Pag./ Par.	Vraag	Antwoord
1	Nvl-I en BD	Nvl I vraag 3 en BD, par. 3.2, pag. 11	Uw antwoord is ons nog niet volledig duidelijk, daarom verzoeken wij u om een nadere verduidelijking: de persvoorlichter valt buiten de scope. In het functieprofiel schaal 11 wordt gesproken over een woordvoerder/persvoorlichter. Deze functies overlappen elkaar in inhoud, wat wij ook in de praktijk tegenkomen. Wij verzoeken u om voor dit functieprofiel de persvoorlichter binnen de scope te houden. Bent u hiermee akkoord?	In de praktijk kan het voorkomen dat deze twee functies elkaar inhoudelijk kunnen overlappen. Echter is het op dit moment niet mogelijk om de scope hierop aan te passen omdat de functie van persvoorlichter onderdeel uitmaakt van de raamovereenkomst inhuur communicatiecapaciteit (CM0086). Wanneer sprake is van een uitvraag die qua scope op de grens ligt, zal de afdeling Communicatiecapaciteit bepalen waar het zwaartepunt ligt en op basis daarvan de keuze maken welke raamovereenkomst in het specifieke voorliggende geval het beste aansluit.
2	Nvl-I en BD	Nvl I vraag 5 en BD, par. 3.6.1, punt d, pag. 14	Wij begrijpen uw antwoord, maar wellicht is de vraag onvoldoende helder geformuleerd. Het punt is: nu er maar met één contractpartij gewerkt gaat worden zullen er waarschijnlijk minder kandidaten via deze ene partij beschikbaar zijn, dan wanneer gewerkt zou gaan worden met twee partijen. Dat zal dan, wellicht, sneller leiden tot een situatie waarin buiten de Raamovereenkomst om gezocht zal gaan worden. Deelt u deze inschatting? Indien u deze inschatting deelt, is er dan op voorhand al een route/proces en partij(en) bedacht waarlangs en/of waarbij u in deze situatie aanvragen uit zult gaan zetten?	Nee, Aanbestedende dienst deelt deze inschatting niet en gaat ervan uit dat één Opdrachtnemer (contractpartij) in staat zal zijn om de gevraagde woordvoeringscapaciteit te kunnen leveren. Te meer ook omdat huidige Kandidaten en naar verwachting ook veel andere geschikte Kandidaten straks weten bij welke partij zij zich moeten aanmelden om in aanmerking te kunnen komen om een overheidsopdracht uit te voeren. Bij behoefte aan tijdelijke woordvoeringscapaciteit is het proces als volgt: in eerste instantie komen de aanvragen t.b.v. capaciteit voor woordvoering terecht bij de afdeling Communicatiecapaciteit van DPC en worden deze ingevuld door de interne Communicatiepool. Wanneer de interne Communicatiepool niet kan voorzien, wordt de aanvraag verder uitgezet onder de raamovereenkomst Inhuur woordvoeringscapaciteit. Pas in de derde ronde staat het de Nadere opdrachtgever vrij om buiten de

				raamovereenkomst een passende Kandidaat te zoeken en in te huren (zie Beschrijvend document paragraaf 3.6).
3	NVI-I en BD	NVI I vraag 9. BD, par. 3.7, pag. 15	Wij begrijpen uw antwoord, maar u gaat hier naar onze mening niet in op de kern van de vraag. De kern is dat de door u aangegeven methodiek rechtstreeks ingrijpt in het bedrijfsproces van zowel de ZZP-er als de Opdrachtnemer en daarmee principieel onjuist is. De "inkoop"tarieven van Opdrachtnemer zijn een bepalend onderdeel van het bedrijfsproces, en de vrijheid van de ZZP-er als ondernemer zijn/haar eigen "verkoop"tarieven te kunnen bepalen is fundamenteel. Het vaststellen van de tarieven door u als Opdrachtgever grijpt rechtstreeks in op deze vrijheid van inrichting van de bedrijfsvoering. Omdat naar onze mening het uitgangspunt van uw methodiek dan dus principieel onjuist is verzoeken wij u de methodiek zodanig aan te passen dat (Nadere) Opdrachtgevers alsnog vooraf duidelijkheid hebben over de te verwachten tarieven (een totaal-tarief waarin tarief van Kandidaat en Opdrachtnemer is verwerkt) maar ZZP-ers en Opdrachtnemer de vrijheid hebben zelf hun bedrijfsproces in te richten. Wij verzoeken u daarom nogmaals hierop in te gaan.	Aanbestedende dienst streeft transparantie na. De door Aanbestedende dienst gekozen methodiek geeft op voorhand duidelijkheid aan alle partijen: inzage in het uurtarief dat de woordvoerder ontvangt en het tarief waarvoor de Opdrachtnemer zijn dienstverlening uitvoert. Daarnaast wil Aanbestedende dienst een passend en marktconform tarief voor woordvoerders: een tarief waarvoor de meest geschikte Kandidaten in de regel bereid zijn om een Nadere opdracht uit te voeren. Dit beoogt Aanbestedende dienst te waarborgen door het opgeven van vaststaande tarieven. Aanbestedende dienst merkt overigens op dat bij de inzet van een Kandidaat die Opdrachtnemer zelf in dienst heeft, het voorgeschreven tarief voor de Kandidaat niet één op één hoeft te worden uitgekeerd aan de desbetreffende Kandidaat. In een dergelijke situatie hebben Opdrachtnemer (in casu werkgever) en Kandidaat (in casu werknemer) zelf al afspraken gemaakt over de hoogte van het salaris en vergoedingen. Wellicht ten overvloede: Inschrijvers kunnen overwegen om woordvoerders in vaste dienst aan te nemen.

4	NVI-I en BD	NVI I vraag 14 en BD, par. 6.4, Pag. 33	Uw antwoord verwacht enigszins. Uw argumentatie ten aanzien van het kunnen hanteren van een hoger tarief, waarvan de lagere waardering binnen de aanbestedingsprocedure dan zou wegvallen tegen een hogere waardering voor een beter plan van aanpak, gaat niet op. Immers, Inschrijver zal op alle punten de hoogst mogelijke score moeten realiseren om kans te maken als contractpartij te worden geselecteerd - zeker nu slechts één partij zal worden geselecteerd. Daarnaast: als aangegeven wordt Inschrijver in het Beschrijvend Document gevraagd veel aandacht te besteden aan de wijze waarop Kandidaten worden opgeleid en ontwikkeling op peil wordt gehouden, terwijl u hier aangeeft dat een groot deel van de te bemiddelen Kandidaten ZZP-er zullen zijn (een inschatting die wij overigens delen) waarvoor onze mogelijkheden hiertoe zeer beperkt zijn. Hoe verhouden beide gegevens zich naar uw inzicht dan tot elkaar?	Aanbestedende dienst bedoelt hiermee dat een hogere prijs vanwege het veel aandacht besteden aan professionalisering gecompenseerd kan worden door een hogere score op kwaliteit. Aanbestedende dienst ziet ook binnen de gestelde kaders voldoende mogelijkheden voor Opdrachtnemer om invulling te geven aan professionalisering. Dit kunnen ook mogelijkheden zijn die niet kostenintensief zijn (professionalisering is immers veel breder dan het opleiden van Kandidaten). Aanbestedende dienst verwacht hieromtrent van Inschrijver de nodige creativiteit/inventiviteit.
5	BD	Gunningscriterium kwaliteit K1 Casus. par. 6.2, en referenties par 5.2.2	Als Bijlage G heeft u Competentieprofielen toegevoegd, er zijn echter geen functieprofielen verstrekt. Dat maakt het lastig om een goed onderscheid te maken tussen de profielen voor een medior, senior en strategisch woordvoerder. Kunt u daarom precies aangeven waar nu naar uw oordeel het onderscheid in de functieprofielen zit, en dan met name het onderscheid tussen medior en senior woordvoerder?	Aanbestedende dienst verwijst naar Bijlage G. Competentieprofielen. Bij 'speelveld' staat beschreven in welke context de medior, senior en strategisch woordvoerders werken en wat van hen verwacht wordt. Enkele voorbeelden uit deze competentieprofielen: een medior woordvoerder heeft bijvoorbeeld een afgebakend takenpakket met een beperkt afbreukrisico. De senior woordvoerder heeft in de regel meer portefeuilles met een hoger afbreukrisico.
6	Beschrijvend Document (BD)	Gunningscriterium kwaliteit K1 Casus. Par. 6.2, pag.30	U geeft hier bij 'Vorm', tweede bullet, aan er in 4 A4 een plan van aanpak moet worden geschreven over matchings- c.q. dienstverleningsproces en onboarding. Betreft het hier 1 plan voor beide Kandidaten, of 2 plannen (van elk 2 A4), 1 voor elke kandidaat?	Wij willen <u>één plan van aanpak</u> voor beide kandidaten van in totaal maximaal vier (4) A4 (inclusief eventuele illustraties). Hierin beschrijft Inschrijver zowel het matchings- c.q. dienstverleningsproces en de onboarding.
7	BD	Bijlage 8A	Wij willen voor de referenties gebruik maken van een deelnemer van de huidige Woordvoerderspool van DPC. Welke opdrachtgever dienen wij op te voeren: is dat de contractpartij DPC of de desbetreffende Nadere Opdrachtgever?	De desbetreffende Nadere Opdrachtgever.

Nota van Inlichtingen 1. Gepubliceerd op 9 juni 2022.

Nr	Docu ment	Pag./ Par.	Vraag	Antwoord
1	Beschrij- vend Document (BD)	Inleiding pag. 7	In tegenstelling tot de inmiddels teruggetrokken aanbesteding waarin werd gekozen voor een Raamovereenkomst met twee Opdrachtnemers, wordt er nu voor gekozen om de Raamovereenkomst met één Opdrachtnemer te sluiten. Waarom wordt nu voor één Opdrachtnemer gekozen?	Aanbestedende dienst heeft voorafgaand aan het besluit om de aanbesteding in te trekken en een aangepaste aanbesteding te publiceren een aantal keuzes heroverwogen en nader advies en informatie ingewonnen. Eén daarvan is de keuze voor één bureau in plaats van twee. Deze is ingegeven door het inzicht dat kosten van het uitvoeren van minicompetities hoog zijn en door het inzicht dat geschikte kandidaten vaak bij verschillende bureaus tegelijkertijd staan ingeschreven (waardoor niet verwacht wordt dat twee opdrachtnemers zal leiden tot een (veel) grotere beschikbaarheid van Kandidaten).
2	BD	Contractdoelstelling. Pag. 10, par 3.1 Punt 4	'Ter beschikking stellen en operationeel houden van ondersteunende faciliteiten ten behoeven van de dienstverlening (...).' Welke ondersteunende faciliteiten worden hier bedoeld?	Hierbij kan gedacht worden aan voldoende personele capaciteit t.b.v. de bereikbaarheid (via telefoon en e-mail) en afhandeling van vragen en voor het voeren van de contractadministratie zodat voorzien kan worden in halfjaarlijkse rapportages. En aan alle voorzieningen die daarvoor nodig zijn (een contactpersoon, een algemeen mailadres, etc.).
3	BD	Buiten Scope Dienstverlening. Pag. 11, par 3.2	Bij de eerste bullet wordt aangegeven dat de persvoorlichter buiten de scope valt. In de Functieprofielen, schaal 11, is de persvoorlichter wel genoemd. Van welke melding dienen we uit te gaan?	Pagina 11 van het Beschrijvend document, paragraaf <u>3.2 Buiten scope van de dienstverlening</u> is hierbij leidend; een persvoorlichter valt buiten scope. In bijlage G Competentieprofielen zijn overigens meerdere functies opgenomen die niet binnen scope van de raamovereenkomst vallen (bijlage G betreft een generiek document van de Academie van Overheidscommunicatie).
4	BD	Nadere Offerte Pag. 13, par 3.6.1 (regulier proces) Punt c Nadere offerte.	Bij de één na laatste bullet: Type professional (zzp'er of detacheringsmedewerker). Waarom is dit een voor (Nadere) Opdrachtgever een relevant gegeven?	Vanwege de Wet DBA is een correcte registratie verplicht. Daarom zal (Nadere) Opdrachtgever noteren hoe het personeel te werk wordt gesteld. Het type professional (zzp'er of detacheringsmedewerker) heeft overigens geen invloed op de beoordeling van de betreffende Kandidaat.
5	BD	Beoordeling nadere offertes	Nu u kiest voor één Opdrachtnemer is de kans wellicht groter dat die Opdrachtnemer niet (tijdig) een geschikte	Wanneer er na een offerte uitvraag (spoed of regulier) geen geschikte Nadere offertes uitgebracht zijn of deze niet voldoen aan

		Pag 14 (par. 3.6.1 regulier proces) Punt d.	Kandidaat kan voorstellen. Welke procedure (en tijdpad) wilt u hiervoor hanteren en waar, op welk moment en bij wie gaat u een dergelijke aanvraag dan uitzetten?	de gestelde eisen en criteria van de Nadere opdrachtnemer, staat het de Nadere opdrachtgever vrij om buiten de Raamovereenkomst een passende Kandidaat te zoeken en in te huren.
6	BD	Spoedaanvraag. Pag. 14, par 3.6.2.	U geeft hier aan dat bij een spoedaanvraag binnen 24 uur een Nadere offerteaanvraag moet worden ingezonden. Dat is in de praktijk meestal niet haalbaar. Bent u bereid dit aan te passen naar 48 uur?	Nee, Aanbestedende dienst gaat hier niet mee akkoord. Indien een Nadere opdrachtgever met spoed een woordvoerder nodig heeft, is die spoed dusdanig dat er niet langer gewacht kan worden vanwege de direct benodigde inzet.
7	BD	Nadere Opdracht Pag. 15, par 3.6.3. punt c.	Het woord 'mag' in 2e zin van punt C is op twee manieren te interpreteren: Ofwel dat het Nadere Opdrachtgever vrij staat te kiezen de afwezige Kandidaat al dan niet te vervangen, ofwel dat het hem/haar vrij staat te kiezen voor een andere leverancier dan de Opdrachtnemer om een vervanger te leveren. Wij veronderstellen dat de eerste interpretatie wordt bedoeld, kunt u dat bevestigen?	Dat klopt, de eerste interpretatie wordt bedoeld.
8	BD	Tarieven. Pag. 15, par 3.7	Is de implicatie van het melden van vaststaande uurtarieven dat hiervan niet mag worden afgeweken? De situatie is denkbaar dat de geschikte Kandidaat een hoger tarief verlangt. Dat is dan binnen deze methodiek niet mogelijk?	Een hoger uurtarief is binnen deze methodiek niet mogelijk.
9	BD	Tarieven. Pag. 15, par 3.7	U hebt gekozen voor een systematiek waarbij de uurtarieven voor de Kandidaat (feitelijk de inkooptarieven voor de Opdrachtnemer) door u worden bepaald en vastgelegd, en Opdrachtnemer aan moet geven welke maximale marge in rekening zal worden gebracht. Wij zijn van mening dat deze methodiek principieel niet juist is: U vraagt Opdrachtnemer als leverancier een dienst te leveren. Als ondernemer staat het Opdrachtnemer vrij zijn bedrijfsproces in te richten, waarbij het zeker in het geval van inzet van ZZP'ers gaat om een proces tussen twee ondernemers (Opdrachtnemer en ZZP'er) om tot prijsvorming voor de te leveren dienst te komen. In die zin raakt dit de kern	Nee, daartoe is aanbestedende dienst niet bereid. Deze keuze is gemaakt om kandidaten, Opdrachtnemer en Nadere opdrachtgevers direct duidelijkheid te verschaffen in de tarieven van de kandidaten. Daarnaast vervalt de mogelijkheid -die er wel zou zijn bij twee bureaus- om in minicompenties Nadere opdrachten op basis van EMVI te gunnen. Dit gebeurt nu reeds in de aanbesteding. Tot slot streeft Opdrachtgever maximale transparantie na waar het gaat om de opbouw van de kosten. Uw onderneming wordt uitgedaagd om voor de opgegeven uurtarieven kandidaten te vinden die kwalitatief zo goed mogelijk zijn.

			van het 'vrije ondernemerschap' van beide partijen. Uw voorgenomen methodiek grijpt hier rechtstreeks op in: De methodiek maakt het ZZP'er onmogelijk tot een zelfstandige keuze over de door haar/hem te hanteren prijsstelling te komen, en de Opdrachtnemer om in vrij proces van onderhandeling tot een bepaalde inkoop prijs te komen. Bent u daarom bereid de gekozen methodiek aan te passen, bijvoorbeeld naar een methodiek waarbij Opdrachtnemer een totale prijs(range), dus een prijs waarin zowel de kandidaat tarieven als de marge van de Opdrachtnemer zijn verwerkt, aanbiedt? Zo niet, kunt u toelichten waarom niet?	
10	BD	Referenties. Pag 23 (par 5.2.2 Technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid)	Wij willen een referentie opvoeren die start per 1 juli, met een initiële looptijd van 3 maanden. Kunnen wij deze referent opvoeren?	Ja dat kan, mits deze voldoet aan alle gestelde (overige) eisen.
11	BD	Casus K1 functie 2. Pag. 29	Medior corporate communicatie: - Gevraagde competenties, bullet 7, wordt gevraagd naar 'een goed netwerk'. Wat voor netwerk wordt hier bedoeld? - Er wordt niet vermeld op welke datum de aanvraag bij Opdrachtnemer binnenkomt – relevant omdat voor de medior een concrete startdatum wordt vermeld. Kunt u dit alsnog aangeven? - Omdat uit de casus mag worden opgemaakt dat de uitgevraagde strateeg en medior gezamenlijk optrekken, verbaast het dat voor de medior een concrete startdatum van 20 oktober wordt genoemd, terwijl de strateeg zsm dient te starten. Waarom wordt hiervoor gekozen?	Onder 'goed netwerk' wordt verstaan een relevant netwerk. De Kandidaat is in staat om in korte tijd een relevant netwerk op te bouwen binnen en buiten het betreffende ministerie. Onder relevant wordt onder meer verstaan: een netwerk van journalisten, collega-woordvoerders en -communicatieadviseurs, bestuurders en overige relevante stakeholders. De datum van de offerte-aanvraag is in deze casus niet relevant, het betreft hier geen speedprocedure. Zoals beschreven dient (in ieder geval) de strategisch woordvoerder zo snel mogelijk te starten.

12	BD	Casus K1. Pag. 30	In de tweede bullet bij het eerste punt geeft u aan 'toelichtende motivatie van de aangeboden kandidaat'. Bedoelt u hier dat de kandidaat zelf een motivatie schrijft, of dat wij een motivatie schrijven voor de keuze voor deze kandidaat?	Het gaat hierbij om de motivatie van het bureau (Inschrijver).
13	BD	Casus K1. Pag. 30	Bij Vorm, tweede bullet, zelfde vraag als hiervoor aangegeven: Doelt u hier op een motivatie van de kandidaat zelf, of over de keuze voor de kandidaat door ons?	Het gaat hierbij om de motivatie van het bureau (Inschrijver).
14	BD	Gunningscriterium prijs. Pag. 33, par 6.4	U legt in de uitvraag grote nadruk op de inspanningen die Opdrachtnemer moet gaan leveren op het gebied van opleiding, begeleiding en verbreding van het aanbod. Tegelijkertijd richt de tekst op een hoge waardering voor een zo laag mogelijke opslag (waarbij een opslag van € 5/uur tot een maximale score leidt). Opslagen van een dergelijke hoogte maken een maximale inzet op de eerder genoemde zaken vrijwel onmogelijk. Bent u daarom bereid om het aantal punten dat aan de component Prijs worden toegekend te verlagen, dan wel de component Prijs zodanig aan te passen dat de gevraagde dienstverlening (mn op het gebied van opleiding) wel realistisch uitvoerbaar blijft?	Nee, daartoe is Aanbestedende dienst niet bereid. Ten eerste kan Inschrijver ook voor een hogere opslag kiezen (tot een maximum van € 15,00 per uur) en in zijn Inschrijving een –in zijn optiek- kwalitatief beter plan voor kennisdeling, begeleiding en opleiding uitwerken dan hij mogelijk acht bij een opslag van € 5 per uur (immers Aanbestedende dienst hanteert een systematiek waarbij een kwalitatief beter plan voor kennisdeling, begeleiding en opleiding ook een hogere score krijgt voor het betreffende subgunningscriterium). Ten tweede is de gemiddelde duur van een Nadere opdracht zo'n 1000 uur. De 'terugverdien'-mogelijkheden zijn derhalve ruim. Tot slot, er hoeft niet in concurrentie te worden aangeboden, Opdrachtnemer heeft normaal gesproken zekerheid over de opbrengsten ten opzichte van zijn investeringen. Hierbij merkt Aanbestedende dienst verder nog op dat naar verwachting een (groot) deel van de te bemiddelen Kandidaten zzp'er zijn (die verantwoordelijk zijn voor hun eigen opleiding, maar mogelijk wel veel kennis en ervaring te delen hebben). Inschrijver kan (daarnaast) ook investeren in eigen personeel door dat op te leiden en te bemiddelen.
15	BD	Gunningscriterium prijs.	U vraagt Inschrijver één maximale opslag voor alle plaatsingen aan te geven. In de praktijk zitten er grote	Nee, daartoe is Aanbestedende dienst niet bereid.

		Pag. 33, par 6.4	verschillen tussen de inspanningen die voor verschillende categorieën Kandidaten moeten worden geleverd. Bent u daarom bereid de mogelijkheid te bieden voor de verschillende categorieën een verschillende opslag voor te stellen? Zo nee, waarom niet?	Inschrijver dient zelf een inschatting te maken van de gemiddelde inspanning die nodig is. Aanbestedende dienst merkt hierbij overigens op dat het een redelijk homogene markt betreft.
16	BD	Planning. Pag. 37, par 7.3	De hele procedure is met zes weken uitermate krap – de week tussen publicatie en indienen van de eerste vragen is daarvoor al exemplarisch. Bent u bereid de planning van de procedure met twee weken uit te breiden om Inschrijvers beter in staat te stellen een kwalitatief goede inschrijving te formuleren? Zo nee, waarom niet?	Nee, daartoe is Aanbestedende dienst niet bereid. Alle termijnen vallen binnen de wettelijk gestelde minimum termijnen.
17	BD Bijlage 1	Inhoud. Pag. 49, 2.14	U grijpt met uw bepaling over concurrentie- en relatiebedingen rechtstreeks in in de contractvrijheid van Opdrachtnemer. Dat lijkt ons niet correct. Bent u bereid deze bepaling aan te passen dan wel te laten vervallen? Zo nee, waarom niet?	Aanbestedende dienst gaat hiermee niet akkoord, daar zij hecht aan de mobiliteit van woordvoerders. Daarbij komt dat de Rijksoverheid bij een concurrentiebeding geen personeel kan overnemen.
18	BD Bijlage 1	Nadere Offerteaanvraag. Pag. 50, 3.8	U geeft hier aan 'Opdrachtnemer gaat ermee akkoord dat de Kandidaat niet eerder aanvangt dan dat de NOK is getekend door Opdrachtnemer en Nadere Opdrachtgever'. Wij beseffen dat dit de formeel juiste route is, maar in de praktijk vaak niet kan worden geëffectueerd omdat een Kandidaat snel moet starten, terwijl het contractproces bij de (Nadere) Opdrachtgever meer tijd vraagt. Hoe dient Opdrachtnemer hier in de praktijk mee om te gaan?	De (Nadere) Opdrachtgever en Opdrachtnemer dienen zich maximaal in te spannen voor het op tijd realiseren van een getekende NOK alvorens een Kandidaat start met de Nadere opdracht.
19	BD Bijlage 8B	Bijlage 8B	In Bijlage 8b wordt (naar wij aannemen) abusievelijk een datum van 9 juli ipv 5 juli genoemd. Wilt u dit aanpassen?	Dit had inderdaad 5 juli 2022 moeten zijn. Aanbestedende dienst past dit aan en zal de aangepaste bijlage 8b meesturen met deze nota van inlichtingen 1.
20	BD Bijlage G	Competentieprofiel bijlage G Medior woordvoerder	Onze ervaring is dat de functie van medior woordvoerder vaak als persvoorlichter wordt uitgevraagd of als assistent van de woordvoerder. Hoe moeten we deze functie interpreteren, ook in het licht van de scope van deze aanbesteding waarbij persvoorlichter daar buiten valt.	Alle aanvragen komen in de regel langs bij de afdeling communicatiecapaciteit van DPC. Afhankelijk van de zwaarte en type werkzaamheden adviseert de afdeling over onder welke raamovereenkomst deze het beste kan worden uitgezet.