

Ref. nr.	Label	Onderwerp	Percelen	Vraag	Antwoord
1	Inhoud	1.3.2 reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Zijn er verschillen tussen nieuwe perceel 2 en oude perceel 3, ofwel zijn er uitvragen die voorheen in perceel 3 zouden zijn uitgevraagd die niet (meer) in perceel 2 terugkomen? Om specifiekere te zijn hebben wij hierbij de volgende deelvragen: o het ontwikkelen en uitvoeren van strategisch communicatieadvies zit in perceel 1. Wat wordt bedoeld met uitvoeren en waarom zit dat niet in perceel 2? o Het ontwikkelen en begeleiden van participatieve trajecten zit in perceel 1. Het komt regelmatig voor dat communicatietrajecten die uitvoeringskracht vragen ook participatieve elementen kennen. Denk bijvoorbeeld aan de gebiedsaanpak in het kader van de gebiedsgerichte aanpak Groen Blauw. Ook aan de casusbeschrijving bij perceel 2 kent een participatief proces als onderdeel van de vraag. Kunnen dergelijke werkzaamheden onderdeel van de opdracht in perceel 2 uitmaken, of betekent dit dat deze specifieke werkzaamheden apart uitgezet moeten worden in perceel 1? Indien het antwoord ja is: hoe ziet u dan de verdeling van de werkzaamheden precies? En: wat verwacht u van de uitwerking van de casus van perceel 2 op dit vlak? o Communicatiestrategieën vertalen naar tactische plannen staat onder perceel 1 vermeld. Is dat van toepassing wanneer deze vraag als losse opdracht wordt uitgezet? Kunnen dergelijke werkzaamheden nog wel onderdeel van de opdracht in perceel 2 uitmaken (zoals ook onder het huidige raamcontract in perceel 3). Zeker aangezien tactische plannen vaak niet statisch zijn maar afhankelijk zijn van bijvoorbeeld de voortgang van een project, lijkt het ons onwerkbaar om voor elk tactisch plan terug te moeten naar een bureau uit perceel 1. Zeker wanneer er al een goed in het project ingevoerde communicatieadviseur uit perceel 2 bij het project betrokken is. o Datzelfde geldt voor het maken van een stakeholderanalyse. Kunnen dergelijke werkzaamheden nog deel blijven uitmaken van een opdracht in perceel 2?	1. Dit is niet relevant voor het maken van een inschrijving. De werkzaamheden per perceel staan omschreven in paragraaf 1.3.2. 2. Vragen die uitgezet worden in perceel 1 vertrekken vanuit een campagne of een strategische vraagstuk met kop en staart met daarbij de mogelijkheid voor uitvoering. Vragen die uitgezet worden in perceel 2 zijn meer tactisch- operationeel van aard. 3. nadere opdrachten die werkzaamheden van beide percelen omvat maar niet los van elkaar worden uitgezet, worden in het perceel uitgezet waar het zwaartepunt van de opdracht ligt. 4. zie deelantwoord 2 5. zie deelantwoord 3. Een losse stakeholderanalyse zal meest waarschijnlijk worden uitgevraagd in perceel 1 en kan onderdeel uitmaken van de opdrachten in perceel 2. Afweging wordt gemaakt op basis van complexiteit en inpasbaarheid in de gegunde opdracht.
2	Contract	Paragraaf 1.3.3: Uitzonderingen		Communicatiewerkzaamheden voortvloeiend uit samenwerkingsverbanden behoren niet tot de scope van de opdracht. Bedoelt u daarmee opdrachten zoals op dit moment bijvoorbeeld SmartwayZ.nl of de gebiedsopgaven in het kader van de Gebiedsgerichte Aanpak die in samenwerking met partners worden vormgegeven? Hoe gaat u dan met dit soort opdrachten om?	Als in een samenwerkingsverband de provincie in de lead is voor communicatie, dan gelden de raamcontracten van de provincie.
3	Juridisch	Paragraaf 1.3.3: Uitzonderingen		De provincie behoudt de mogelijkheid om opdrachten te verstrekken aan onderwijsinstellingen om leerplekken te bieden. Wilt u overwegen om het verstrekken van opdrachten aan onderwijsinstellingen en de begeleiding van de studenten aan de bureaus te vragen, en deze opdrachten dan te zien als een mogelijkheid om de social return doelstellingen te behalen?	Nee. Als het bureau aan wie een nadere opdracht is gegund, werkzaamheden toevertrouwd aan onderwijsinstellingen en daarmee de eigen social return verplichtingen nakomt, is dat een verantwoordelijkheid van het bureau.
4	Contract	2.5.4. Indeling van de inschrijving		U verwacht dat wij een document opleveren met de gegevens technische bekwaamheid onder de bestandsnaam technisch.pdf. Bij hoofdstuk 3.3 lezen wij dat de technische bekwaamheid van inschrijvers kan worden aangetoond van referenties en kwaliteitszorg en borging. De vraag om referenties is helder. Hoe wilt u dat wij kwaliteitszorg en borging aantonen in het document technisch.pdf?	Dit betreft een standaard tekst die niet van toepassing is op deze aanbesteding. Dit zal worden aangepast in het geredigeerde beschrijvend document. Inschrijvers hoeven geen bewijslast aan te leveren op het gebied van kwaliteitszorg- en borging.
5	Proces	2.5.4. Indeling van de inschrijving		U geeft aan dat indieners een begeleidende brief moeten aanleveren. Zijn er inhoudelijke of vormvereisten aan deze brief?	Nee, er zijn geen inhoudelijke vormvereisten aan deze brief.

6	Contract	3.3 Financiële en economische draagkracht van inschrijver		u vraagt ons een bewijs te overleggen van verzekering tegen beroeps- en bedrijfsrisico's. Van welk in te dienen document dient dit bewijs onderdeel uit te maken?	U dient dit aan te leveren na voorlopige gunning
7	Contract	5.3.4. Prijs		U geeft aan dat binnen de minicompetities een korting kan worden gegeven op de uurtarieven (al dan niet vanaf een aantal in te zetten uren). Bedoelt u daarmee dat de opdrachtnemer een korting kan bieden en daarmee de tarieven uit de range kan onderschrijden? En/of bedoelt u dat de provincie als opdrachtgever kan vragen om een korting vanaf een bepaald aantal in te zetten uren? Wij schatten in dat een voorgeschreven lager tarief gedurende de opdracht wisselingen van bemensing in de hand kan werken. Hoe denkt u daarover?	De korting wordt gevraagd bij perceel 2 wanneer voor een opdracht meer dan 500 uur inzet wordt verwacht om het resultaat te halen. De korting geldt dan voor de uren boven de 500 uur. De uren tot en met 500 uur mogen tegen het aangeboden tarief (binnen de ranges) worden gefactureerd. Met de korting kan de range worden onderschreden. Wij spreken niet over een voorgeschreven lager tarief. Wisseling in bemensing is een verantwoordelijkheid van het bureau als de opdrachtnemer, en akkoord voor de opdrachtgever zolang de afgesproken resultaten binnen de gestelde afspraken worden behaald.
8	Contract	5.3.4. Prijs		Bij verlenging van de raamovereenkomst worden de tarieven geïndexeerd. Geldt deze indexering alleen voor nieuwe opdrachten, of ook voor reeds gegunde (langlopende) opdrachten?	De indexering geldt voor alle opdrachten die onder de raamovereenkomst vallen, dus zowel voor reeds gegunde en tijdens de verlenging doorlopende opdrachten als voor nieuwe opdrachten.
9	Contract	•Bijlage D. Beleids en uitvoeringsregels social return		Volgens de beleids- en uitvoeringsregels voor social return tellen ook niet-uitkeringsgerechtigden (zgn. 'nuggers') mee voor social return. Daarvoor moeten zij minimaal 6 maanden ingeschreven staan bij het UWV. In de praktijk ervaren wij problemen met deze definitie. Veel nuggers, denk aan jonge schoolverlaters zonder arbeidsverleden, schrijven zich niet in als werkzoekende bij het UWV omdat zij niet voor een uitkering in aanmerking komen. Zij zoeken vaak via verschillende kanalen naar werk en zien vaak geen toegevoegde waarde in een inschrijving bij het UWV, wat overigens ook niet verplicht is. In de afgelopen raamcontractperiode hebben wij meerdere kandidaten enkel om deze reden niet kunnen laten meetellen, terwijl zij verder volledig voldoen aan de doelgroepomschrijving. In raamcontracten bij andere overheden (bijv. Rijkswaterstaat) wordt een soepelere definitie van deze categorie gehanteerd. Onze vraag: bent u bereid de beleidsregel aan te passen indien op een andere manier kan worden aangetoond dat een nutter gedurende een bepaalde periode geen betaald werk heeft verricht.	De doelgroepdefinitie wordt niet aangepast. In voorkomende gevallen kan per case bekeken worden of iemand toch tot de doelgroep wordt toegelaten.

10	Contract	Bijlage D. Beleids en uitvoeringsregels social return		Beleids en uitvoeringsregels social return: Bent u bereid om – net als Rijksoverheden zoals Rijkswaterstaat - aan de doelgroepen voor social return ook bijzondere doelgroepen toe te voegen, zoals mensen met een leeftijd van 50+ en mensen met een andere taal- en culturele achtergrond, zoals statushouders of arbeidsmigranten?	De doelgroep wordt niet aangepast. De genoemde doelgroep biedt voldoende mogelijkheden voor invulling, zoals een bonus voor 50+ mensen en een bonus voor 55+ mensen.
11	Inhoud	Inhoudelijke vragen mbt Perceel 1	Strategisch advies en campagnes	- Wat zijn de concrete doelstellingen van de communicatiebouwstenen voor deze 2 'aanpakken'. Met andere woorden, wanneer is de uitkomst van deze trajecten geslaagd? - De eerste bouwsteen betreft een 'communicatieve context van deze problematiek'. Wat wordt verstaan onder de communicatieve context? - Mbt de eerste aanpak: wie zijn deze grootverbruikers? Kunt u deze nader specificeren? - Mbt de tweede aanpak: klopt het dat het in eerste instantie gaat om de vraagstelling/onderzoek naar OF grondwaterputten vergunningsplichtig gemaakt kunnen worden? Of gaat het om communicatiebouwstenen ervan uitgaande dat putten vergunningsplichtig worden. - Mbt de tweede aanpak: wie zijn de doelgroepen van deze aanpak? Consumenten en/of grootverbruikers? - Wat dient er uit het budget van € 200.000,- ontwikkeld te worden? Bijvoorbeeld inclusief creatie/content productie voor de 2 aanpakken? En exclusief eventuele media-inzet? - Klopt het dat we per aanpak een plan van aanpak indienen? - Wat maakt deze situatie en aanpakken specifiek voor Brabant? Oftewel, waarin zit het verschil ten opzichte van de landelijke situatie en aanpakken?	1. De communicatiebouwstenen helpen de provincie bij het maken van communicatief beleid op dit onderwerp. 2. De elementen die van belang zijn voor de communicatie. 3. Dat zijn drinkwaterbedrijven en grote industriële onttrekkers. Zie ook https://www.brabant.nl/onderwerpen/water-en-bodem/voldoende-water/grondwater-onttrekken 4. dit staat in de casus: <i>Kan het slaan ervan, ongeacht de grootte, vergunningsplichtig worden gemaakt?</i> 5. Grondwaterputten voor grootverbruik zijn al vergunningplichtig. het betreft hier de eigenaren van grondwaterputten die niet vergunningplichtig zijn, zoals bij agrariërs en particulieren. 6. Correct. 7. Ja. 8. De beschreven oplossingsrichtingen komen voort uit een advies van de onafhankelijke commissie droogte die een adviesrapport heeft uitgebracht specifiek voor de provincie Noord-Brabant.
12	Proces	Risico op competitievervalsing bij toestaan korting op uurtarieven bij minicompetities	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U schrijft op pagina 24 dat onze tarieven binnen een bepaalde prijsrange moeten liggen. Vervolgens schrijft u, dat er binnen de minicompetities korting kan worden gegeven op uurtarieven. Wat bedoelt u daarmee precies? Dat er ook onder de ondergrens van de prijsrange geoffreerd mag worden? En zo ja, ziet u dan ook het risico op competitievervalsing binnen de raamovereenkomst?	Zie antwoord vraag 7. Provincie ziet hier geen risico tot competitievervalsing: alle partijen in de minicompetitie krijgen dezelfde uitvraag en de mogelijkheid tot het bieden van een korting (wanneer dit van toepassing is binnen de opdracht). Uitgangspunt blijft de tarievenrange.
13	Inhoud	Inhuren van arbeidscapaciteit - nadere toelichting gewenst	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Op pagina 5 beschrijft u dat het inhuren van arbeidscapaciteit buiten de scope van de raamovereenkomst valt. Vervolgens schrijft u op pagina 22 dat 1200 uur arbeidscapaciteit wilt inhuren. Kunt u dit nader toelichten?	De genoemde 1200 uur betreft enkel een inschatting van het aantal uren dat nodig is om de genoemde resultaten te leveren en geen opdracht tot inhuur. Het geeft de grootte van de opdracht aan zoals de provincie deze inschat.
14	Inhoud	De 'producten' die u beschrijft bij bullet 1 (het ontwerpen, organiseren en realiseren van het participatieve proces) horen niet thuis in perceel 2?	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U beschrijft op pagina 22 de producten die u wilt terugzien bij deze casus. De 'producten' die u beschrijft bij bullet 1 (het ontwerpen, organiseren en realiseren van het participatieve proces) sluiten echter veel meer aan bij de op pagina 4 beschreven dienstverlening binnen perceel 1. Bent u het ermee eens dat dit 'product' niet thuishoort in perceel 2?	Werkzaamheden binnen percelen kunnen een kleine overlap hebben met het andere perceel. De nadere opdrachten worden uitgezet in het perceel waar het zwaartepunt van de nadere opdracht ligt. Zie deelantwoord 2 en 3 bij vraag 1

15	Proces	Beste prijs-kwaliteitsverhouding en puntentoekenning	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U schrijft op pagina 17 en 21 dat u kiest voor de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Vervolgens geeft u voor prijs 0 punten. En moet er bij perceel 2 een prijsvoorstel worden ingediend (waar je vervolgens dus geen punten voor kunt krijgen). Kunt u dit nader toelichten?	Inschrijvingen worden conform het gunningscriterium Beste Prijs-Kwaliteit Verhouding beoordeeld, waarbij het wegingspercentage tussen prijs en kwaliteit op 0%-100% is bepaald. Hiermee wordt invulling gegeven aan het gunningscriterium. Het aangeboden niveau van kwaliteit staat in verhouding tot de toe te passen prijs, rekening houdende met een vastgesteld prijsrange. In deze aanbesteding is gekozen voor deze verhouding omdat een concrete prijs uitvragen niet bijdraagt aan een betere inschrijving, immers zijn de nadere opdrachten verschillend van grootte en aard en wil de provincie gebruik maken van de expertise van partijen per nadere opdracht. Hierdoor is een concrete prijs uitvragen niet relevant/zinvol. De vraag voor een prijsvoorstel, betreft een financieel onderdeel van de uitwerking van de casus voor perceel 2. Hiermee kan inschrijver laten zien dat hij de casus ook op financieel vlak doorgrond. Dit prijsvoorstel (van de casus) wordt niet separaat beoordeeld als gunningscriterium maar meegenomen in de score van plan van aanpak.
16	Proces	Aantoonbare ervaring in een politiek bestuurlijke omgeving, hoe meet u dit en per bureau of per persoon?	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	4.U vraagt op pagina 16 voor zowel perceel 1 als 2 om minimaal 1 jaar aantoonbare ervaring in een politiek-bestuurlijke omgeving. Hoe meet u dat? Gaat dat om 1 opdracht met een looptijd van een jaar? Of om meerdere opdrachten die samen een jaar beslaan? En meet u dat per bureau of per persoon?	De referenties hebben betrekking op een inschrijver; inschrijver beschikt over 1 jaar ervaring binnen politiek-bestuurlijke omgeving. Dit hoeft niet in 1 opdracht behaald te zijn.
17	Inhoud	Verwacht u een verdubbeling van het aantal uitvragen en zo ja waarom	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	3.U beschrijft op pagina 5 dat de afgelopen jaren gemiddeld 3.500.000/4.000.000 euro per jaar is besteed op het terrein van communicatie. U beschrijft dat de maximale waarde van persceel 1 en 2 samen 18.000.000 euro is. Uitgaande van een looptijd van twee jaar is dat een ruime verdubbeling ($2 \times 3.500.000/4.000.000 = 7.000.000/8.000.000$). Verwacht u inderdaad een verdubbeling van het aantal uitvragen en zo ja waarom? Of bent u in deze rekensom uitgegaan van de looptijd van twee jaar + twee jaar verlening?	De maximale waarde van de opdracht is voor de gehele duur, 4 jaar. We baseren ons hierbij op de omvang van de opdrachten in het huidige raamcontract.
18	Proces	Nadere omschrijving marketingsactiviteiten en toelichting waarom in een communicatieaanbesteding	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	2.U beschrijft op pagina 4 de gevraagde dienstverlening per perceel. Onder perceel 2 valt het opzetten en uitvoeren van marketingactiviteiten. Kunt u een nadere omschrijving geven van 'marketingactiviteiten' en een toelichting geven waarom u 'marketingactiviteiten' onderbrengt in een communicatie-aanbesteding?	We bedoelen daarmee marketing gerelateerde activiteiten die we soms nodig hebben ter promotie van activiteiten of onderwerpen. De provincie werkt regelmatig samen met andere overheden en bedrijven om nieuwe producten en diensten in de markt te zetten. Denk bijvoorbeeld aan de inzet van datacoaches, (voucher)regelingen, snelfietsroutes. Om het gebruik hiervan te stimuleren, kan inzet van marketing effectief zijn.
19	Proces	Wit u overwegen "campagnes" en "marketingactiviteiten" onder te brengen in perceel 2?	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U beschrijft op pagina 4 de gevraagde dienstverlening per perceel. Perceel 1 behelst strategisch advies en campagnes. De werkzaamheden die vervolgens genoemd worden bij de eerste bullets 'campagnes' en 'marketingactiviteiten' zijn echter zeer uitvoeringsgericht: respectievelijk 'ontwikkelen, uitvoeren en monitoren' en 'opzetten en uitvoeren'. Hoe ziet u dit en wilt u overwegen 'campagnes' en 'marketingactiviteiten' onder te brengen in perceel 2?	De beschrijvingen van de verschillende percelen zijn opgenomen in het beslisdocument (hoofdstuk 1.3). We overwegen daarin geen wijziging. In vorige raamovereenkomsten hebben we ervaren dat het niet effectief en efficiënt is om een campagne door het ene campagnebureau te laten ontwikkelen en het door een ander campagnebureau te laten uitvoeren. Vandaar dat we ontwikkeling en uitvoering van campagnes bij elkaar willen houden in perceel 1. Uitvoering in perceel 2 richt zich bovendien hoofdzakelijk op beleidscommunicatie.
20	Inhoud	Beschrijvend document	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Is er binnen de percelen nog ruimte voor een bureau dat gespecialiseerd is in een discipline, bijvoorbeeld online communicatie? Of zoeken jullie maximaal 4 gelijke bureaus die zowel online als offline communicatie kunnen bieden?	We zoeken bureaus die passen binnen de omschrijving die we hebben gesteld en die kunnen voldoen aan de casus zoals omschreven. Dat wil niet zeggen dat het gelijke bureaus hoeven te zijn; bovenop het gestelde kan een bureau best een extra specialisatie hebben.
21	Inhoud	Bijlage 6 social return	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	In bijlage 6 Social Return staat in het document de titel 'bijlage 5'. a) Kunt u voor de volledigheid bevestigen dat inschrijvers hier bijlage 6 mogen lezen? b) Kunt u bevestigen dat verwijzingen binnen deze aanbesteding naar bijlage 6 het Social Return formulier betreffen? c) Kunt u bevestigen dat verwijzingen binnen deze aanbesteding naar bijlage 5 de Verklaring akkoord geen Russische betrokkenheid betreffen?	a) correct, dit betreft een verschrijving in de bijlage. b) en c) in hoofdstuk 9 van het beschrijvend document staat schematisch weergegeven welke bijlage wordt bedoeld (social return of geen russische betrokkenheid). De juiste verwijzingen worden in het geredigeerde beschrijvend document aangepast.

22	Inhoud	3.4.1 Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U noemt hier: Inschrijver dient de verklaring, zoals opgenomen in bijlage 7, per referentie in te vullen en deze toe te voegen aan de Inschrijving. Echter stelt u hier ook: Inschrijver dient per onderstaand beschreven kerncompetentie één referentie te overleggen waarmee aangetoond wordt dat Inschrijver voldoet aan de betreffende kerncompetentie. Wij doen op basis daarvan de aanname dat bijlage 7, waarin alle kerncompetenties opgenomen zijn, eenmalig bij de inschrijving gevoegd dient te worden. Kunt u dit bevestigen?	Dit is correct. In bijlage 7 kunt u per kerncompetentie aantonen middels referenties dat u aan de betreffende kerncompetitie voldoet (per perceel).
23	Inhoud	1.3.2 Reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U noemt hier: De maximale waarde van deze opdracht is voor perceel 1 €8.000.000,- en voor perceel 2 €10.000.000,-. Bedoeld u hiermee de gehele opdracht over 4 jaar, dus inclusief mogelijke verlenging?	Ja, de gehele opdracht inclusief verlengingen.
24	Inhoud	Concept raamovereenkomst, Artikel 4 lid 3 sub b	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Kunt u bevestigen dat u als minimale fatale termijn voor het indienen van een offerte voor een nadere opdracht 10 werkdagen hanteert? Dit is een gangbare termijn gezien de gevraagde inspanningen. Zo nee, kunt u dan toelichten welke minimale termijn u dan hanteert?	Deze minimale termijn is afhankelijk van de nadere opdracht en wordt bij elke minicompetitie aangegeven. Doorgaans is er een offertetermijn van 10 a 15 werkdagen, hier kan inschrijver echter geen rechten aan ontleen.
25	Inhoud	Bijlage 7 Referentiegegevens kerncompetenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Kunt u bevestigen dat het niet is toegestaan om lettertype, spatiering en/of interlinie aan te passen in het document Bijlage 7 Referentiegegevens kerncompetenties?	Correct, er dient gebruik te worden gemaakt van het format in de bijlage.
26	Inhoud	Bijlage 7 Referentiegegevens kerncompetenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	De beschrijving van de dienstverlening om de kerncompetentie aan te tonen mag maximaal 1 A4 beslaan. Stemt u ermee in dat Inschrijvers ná de tekst 'Hier een beknopte, maar volledige beschrijving van de inhoud van de dienstverlening in relatie tot de kerncompetentie. (maximaal 1 A4)' een pagina-einde dienen in te voegen, zodat u objectief kunt beoordelen dat de beschrijving daadwerkelijk maximaal 1 A4 beslaat?	Nee, er is een nieuw format worden toegevoegd aan deze nota.
27	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 6 – Wijze van beoordeling	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Kunt u toelichten welke functionarissen of rollen plaatsnemen in het beoordelingsteam?	Het beoordelingsteam bestaat uit minimaal drie personen die een relatie hebben met de opdracht.
28	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.4 – Prijs	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Kunnen lopende nadere opdrachten ook worden geïndexeerd?	Zie antwoord 8.
29	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.3 – Presentatie	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Stelt u eisen aan de functionarissen die de presentatie verzorgen, of is het aan Inschrijver om zelf te beslissen wie zij hiervoor afvaardigt?	Conform paragraaf 4.3.3. dienen dit personen te zijn die in beginsel bij de uitvoering van de opdracht betrokken zijn. Er worden geen functie-eisen gesteld.
30	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.1 – Casus (perceel 2)	Uitvoeringskracht	Klopt onze aanname dat het kostenvoorstel alleen het eerste jaar van de opdracht (ca. 1.200 uur) omvat en dus niet de eventuele verlenging?	zie antwoord vraag 8. Kostenvoorstel bij casus gaat inderdaad enkel uit van eerste jaar. Indien er bij tussentijdse evaluatie inderdaad blijkt dat de resultaten dienen te worden opgehoogd, dan zou om een aanvullende offerte gevraagd worden.
31	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.1 – Casus (perceel 2)	Uitvoeringskracht	Kunt u meer vertellen op de voorziene voortzetting van de opdracht na het eerste jaar? a)Verwacht u in het tweede jaar een qua omvang een vergelijkbare inzet van ca. 1.200 uur? b)Verwacht u dezelfde soort rol / functiezwaarte nodig te hebben in het tweede jaar? c)Welke ophoging van resultaten verwacht u?	A. Als de resultaten worden opgehoogd, kan een andere omvang van de inzet nodig zijn. B. Als de resultaten worden opgehoogd kan een andere type inzet nodig zijn, dat is ter beoordeling aan de opdrachtnemer. C. de ophoging van de resultaten is afhankelijk van de dan geldende actualiteit van het project.
32	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.1 – Casus (perceel 2)	Uitvoeringskracht	Klopt onze aanname dat de communicatiestrategie die genoemd is onder punt 3 van de casusbeschrijving al beschikbaar is en geen onderdeel is van deze opdracht?	Ja, in deze casus mag u daarvan uitgaan.
33	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 5.3.1 – Casus (perceel 2)	Uitvoeringskracht	Klopt onze aanname dat onder punt 1 van de casusbeschrijving niet het opleveren van een strategisch participatieplan valt? Indien een strategisch plan opstellen wel onderdeel is van de opdracht, hoe hangt dat dan samen met de scope van perceel 2 zoals omschreven op pagina 6?	In de casus staat dit: De uitvoeringskracht die we zoeken is gericht op deze producten: "Samen met het team beleidsambtenaren ontwerpen, organiseren en realiseren van het participatieve proces om te komen tot de uitvoeringsagenda." Daar kan de inzet van een bureau uit perceel 1 bij worden gevraagd. Zie ook deelantwoord 5 bij vraag 1.
34	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4.1 – Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Is het toegestaan om de referentieorganisaties al vóór voorlopige gunning de referenties te laten ondertekenen (dus bijvoorbeeld met een dagtekening op 1 februari) en die versie aan te leveren bij u na voorlopige gunning? Zo nee, kunt u dan toelichten waarom eerdere ondertekening niet is toegestaan?	Dat is toegestaan.

35	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4.1 – Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Binnen welke termijn na voorlopige gunning dienen de referentieverklaringen ondertekend te worden door de referentieorganisaties? Inschrijver bereidt haar opdrachtgevers hierop graag voor, zodat we zeker zijn dat de ondertekening tijdig kan plaatsvinden.	De ondertekening dient plaats te vinden voor het aanleveren van de bewijsstukken bij voorlopige gunning. Concreet betekent dit dat de referenten, met ondertekening binnen 6 werkdagen na voorlopige gunning moet worden aangeleverd. De ondertekening van de referenten mag ook eerder plaats vinden dan na voorlopige gunning.
36	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4.1 – Referenties perceel 2, kerncompetentie 2	Uitvoeringskracht	U vraagt om met een referentie 'ervaring met het werken met methodieken als Factor C' aan te tonen. Deze omschrijving is op meerdere manieren te interpreteren, die mogelijk niet altijd technische bekwaamheid voor dit contract aantonen. Kunt u de passage 'zoals Factor C' verder specificeren: welke methodieken zijn wel en niet toegestaan? Of aan welke eisen moet de gebruikte methodiek minimaal voldoen?	Werkmethodieken zoals beschreven in het digitaal magazine over Communicatiebeleid, kaders en richtlijnen van de provincie Noord-Brabant. Indien de inschrijver niet direct de methodiek factor c beheerst maar andere vergelijkbare methodieken inzet om te komen tot communicatief beleid dan is dat ook akkoord. Denk bijvoorbeeld aan methoden om te komen tot een krachtenveldanalyse of een kernboodschap.
37	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4.1 – Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Indien een niet-afgeronde opdracht wordt gebruikt als referentie, moet de opdracht minimaal 1 jaar in uitvoering zijn. Geldt er ook een minimum looptijd voor referentieopdrachten die wel zijn afgerond?	Nee.
38	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4.1 – Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Is het toegestaan een referentie te gebruiken die maximaal 3 jaar geleden (teruggerekend vanaf de sluitingsdatum van inschrijving) is afgerond, maar wel eerder is gestart? Dus bijvoorbeeld een opdracht die startte op 1 maart 2019 en is afgerond op 30 november 2020. Zo nee, is het dan wel toegestaan om het deel van de opdracht te beschrijven dat is uitgevoerd binnen de geldige periode (in dit geval 1 februari 2020 t/m 30 november 2020)?	Ja.
39	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 3.4 – Technische bekwaamheid	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U beschrijft dat de technische bekwaamheid van Inschrijvers kan worden aangetoond aan de hand van referenties en kwaliteitszorg- en borging. Op 'kwaliteitszorg en -borging' komt u in het document echter niet meer terug. Klopt onze aanname dat Inschrijver met bijvoorbeeld een ISO-certificaat deze kwaliteit dient aan te tonen? Zo nee, op welke wijze dient Inschrijver dit dan aan te tonen?	Dit betreft een standaard tekst die niet van toepassing is op deze aanbesteding. Dit zal worden aangepast in het geredigeerde beschrijvend document. Inschrijvers hoeven geen bewijslast aan te leveren op het gebied van kwaliteitszorg- en borging.
40	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 2.5.4 - Indeling van de inschrijving	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	a) Klopt onze aanname dat het bestand met de volledige inschrijving alle in de tabel genoemde bestanden dient te omvatten in de genoemde volgorde, met uitzondering van het prijzenblad en de bestanden van het perceel waarop Inschrijver niet inschrijft? b) Klopt onze aanname dat ook de Rusland-verklaring aan het bestand met de volledige inschrijving dient te worden toegevoegd? Zo ja, op welke positie in het document?	a) Dit is correct. b) Correct, na Social Return.pdf
41	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 2.5.4 - Indeling van de inschrijving	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	In de lijst met aan te leveren bestanden staat dat Inschrijver kan worden uitgesloten als niet alle genoemde bestanden worden ingediend. Echter bevat dit overzicht zowel bestanden uit perceel 1 als perceel 2, terwijl het Inschrijver alleen is toegestaan op een van de twee percelen in te schrijven. Kunt u bevestigen dat een inschrijving alle genoemde bestanden dient te bevatten, maar van 'Prijzen en tarieven' en 'Plan van aanpak casus' alleen de versie van het perceel waarop wordt ingeschreven?	Dit bevestigen wij. Dit is aangepast in het geredigeerde beschrijvend document.
42	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 2.5.4 - Indeling van de inschrijving	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	In de lijst met aan te leveren bestanden ontbreekt de Rusland-verklaring. Kunt u bevestigen dat die verklaring ook onderdeel dient te zijn van een geldige inschrijving?	De verklaring geen Russische betrokkenheid is onderdeel van de inschrijving.
43	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 1.3.2 – Reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	In uw beschrijving van de verdeling van opdrachten stelt u twee zaken over opdrachten onder € 25.000,- die niet volledig overeen lijken te komen. a) Er bestaat een mogelijkheid dat de provincie opdrachten enkelvoudig wegzet tot een maximaal bedrag van € 25.000,-. b) Opdrachten onder de € 25.000 worden evenredig onder de partijen verdeeld. Het gestelde onder (a) suggereert dat niet elke opdracht tot € 25.000,- enkelvoudig wordt weggezet, terwijl (b) impliceert dat wel elke opdracht onder dat bedrag rechtstreeks wordt gegund, om een evenredige verdeling te kunnen garanderen. Kunt u bevestigen dat alle opdrachten onder € 25.000,- daadwerkelijk evenredig aan partijen gegund worden zonder minicompetitie? Zo nee, kunt u dan toelichten in welke gevallen wel van een minicompetitie sprake zal zijn bij opdrachten onder € 25.000,- en hoe u borgt dat de gevraagde investering van de bureaus voor deze minicompetities opwegen tegen de opdrachtwaarde?	De provincie behoudt zich het recht voor om opdrachten onder €25.000 een minicompetitie uitvoeren. Dit zal een klein percentage zijn van het totaal aantal opdrachten onder de €25.000. uiteraard houdt de provincie hier rekening met proportionaliteit in inspanning van inschrijvers.

44	Inhoud	Beschrijvend document, Paragraaf 1.3.2 – Reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Enkele vragen over onderaanneming: a)U schrijft dat deelnemende bureaus slechts kunnen inschrijven op één perceel. Stel inschrijver schrijft in op perceel 1. Mag inschrijver dan naast die eigen inschrijving door een andere partij worden meegenomen in perceel 2 als onderaannemer waarop geen beroep wordt gedaan (en vice versa)? b)Stel een bureau heeft een raamovereenkomst binnen perceel 2 en bij inschrijving geen onderaannemers opgegeven. Voor de uitvoering van een specifieke Nadere opdracht binnen perceel 2 wil dit bureau een Opdrachtnemer met een raamovereenkomst binnen perceel 1 inzetten als onderaannemer. Is dit (en vice versa) dan toegestaan?	a) ja dit is toegestaan b) ja, dit is toegestaan wij willen hierbij wel wijzen op het feit dat de gegunde partij hoofdaannemer is en blijft en daarmee ook verantwoordelijk voor de uitvoering van de opdracht.
45	Contract	Bijlage 4	Strategisch advies en campagnes	Er staat: Het uurtarief van eenopdracht moet vallen binnen de range € 75,00 -€ 125,00. Deze range wordt opgenomen in de raamovereenkomst en dient als basis voor de nadere overeenkomsten. Inschrijvers kunnen bij nadere opdrachten geen andere kosten opgeven. Die laatste zin: “ Inschrijvers kunnen bij nadere opdrachten geen andere kosten opgeven.” Heeft deze zin betrekking op loonkosten? Of worden ook andere kosten voor bijvoorbeeld (zaal)huur of materialen bedoeld?	Er kunnen geen enkele andere kosten worden gefactureerd.
46	Inhoud	Beschrijvend document pagina 21	Strategisch advies en campagnes	Er staat in de uitvraag van de provincie Brabant: “Voor het totaal is een budget beschikbaar van maximaal € 200.000,00 “ Welke kosten moeten met dit budget worden gedekt? Gaat het alleen om de ontwikkeling van de aanpak, of ook om de uitwerking en uitvoering van het plan. Zijn bijvoorbeeld de kosten voor media inkoop onderdeel van dit budget?	zie vraag en antwoord bij vraag 11.6
47	Inhoud	Beschrijvend document pagina 21	Strategisch advies en campagnes	Is het de bedoeling dat bij de uitwerking van de cases voor perceel 1 de planning betrekking heeft op de aanpak of op de uitvoering van de aanpak?	Wij vragen om een planning van uw aanpak.
48	Inhoud	Beschrijvend document pagina 20	Strategisch advies en campagnes	Is het de bedoeling dat beide aanpakken worden uitgewerkt voor perceel1?	Ja
49	Inhoud	Beschrijvend document pagina 20	Strategisch advies en campagnes	Kunt u meer content verschaffen over het slaan van grondwaterputten zonder vergunning ten aanzien van de locaties en het effect op minder watergebruik?	Zie https://www.brabant.nl/onderwerpen/water-en-bodem/voldoende-water/grondwater-onttrekken
50	Proces	Invoeren in TenderNed	Strategisch advies en campagnes	Wat wilt u dat we vermelden/opnemen bij de gunningscriteria in TenderNed Presentatie en Conformereren aan gestelde prijsrange(s)?	Inschrijver dient een akkoordverklaring prijsblad aan te leveren voor het gunningscriterium prijs. Voor de presentatie hoeft er geen document geüpload te worden bij de inschrijvingsdatum.
51	Inhoud	Casus perceel 1 - gebundelde vragen	Strategisch advies en campagnes	- Wat is de rol van de provincie in deze gewenste transitie? - Zijn er al (bestaande) initiatieven in kaart die bijdragen aan de transitie? - Wie zijn de grootverbruikers van drinkwater in Brabant? - Hoe ziet het huidige drinkwaterverbruik van Brabant en de Brabanders er op dit moment uit? Zijn daar cijfers van (uitgesplitst tussen burgers/huishoudens en grootverbruikers) - In hoeverre is het mogelijk om op individueel-, straat- , postcode- of gemeenteniveau het verbruik te monitoren en prestaties van deze campagne te duiden? - Dient er ook een advies te worden gegeven over wat volgens ons de beste aanpak is?	Zie voor uitgebreide informatie over o.a. rollen, onttrekkingen, effecten het adviesrapport van de onafhankelijke commissie droogte, opgeleverd n.a.v. een verzoek van o.a. de provincie. Laatste punt: dit is een communicatie uitvraag. Provincie wil op communicatieve manier beleid maken. De gevraagde communicatie bouwstenen ondersteunen de beleidsontwikkeling en dus de beleidsmakers. Zie ook antwoorden op vraag 11 https://www.brabant.nl/actueel/nieuws/water-en-bodem/2022/eindrapport-adviescommissie-droogte-zonder-water,-geen-later
52	Inhoud	Casus perceel 1 - aanpak 1	Strategisch advies en campagnes	- Wat is de prijs-trend van de afgelopen jaren rondom drinkwater in Brabant? - Is er een gedetailleerder verbruiksoverzicht van water beschikbaar? Bijvoorbeeld verder geografisch gespecificeerd (stad vs. dorp, oost- vs. west-brabant, enz) - Consumenten zijn een deel van de doelgroep, welke doelgroep(en) vallen er onder ‘grootverbruikers’? Hebben we het dan enkel over industrie?	Zie antwoord 51

53	Inhoud	Casus perceel 1 - aanpak 2	Strategisch advies en campagnes	- Hoe ziet de markt van bestaande beregeningsputten in Brabant eruit? - Welke partijen zijn er zoal betrokken bij (de aanleg van) grondwaterputten? En wie is de hoofdaannemer? - Wie bepaalt vandaag de dag waar grondwaterputten geslagen worden? - De wens is om beregeningsputten vergunningsplichtig te maken. Voor wie? Gemeenten? Bedrijven? Consumenten? - En voor wie worden deze putten dan financieel belast?	Er zijn diverse commerciële partijen die hierin gespecialiseerd zijn; soms wordt het ook door een handige particulier zelf gedaan. Afhankelijk van de diepte, omvang en de locatie van de watervraag, is contact met waterschap of provincie wel/niet nodig en is er wel/geen vergunningsplicht. Onderzocht wordt of alle nieuwe grondwaterputten vergunningsplichtig gemaakt kunnen worden. Om die vervolgens financieel te belasten. In een volgende fase zou dat ook kunnen gelden voor de huidige putten. Zie ook antwoord 51.
54	Proces	Prijzenblad	Uitvoeringskracht	Wilt u dat we een tarief per niveau invullen? Of kan per opdracht een tarief worden aangeboden dat past in de vastgestelde range?	U kunt geen tarief invullen in de prijsbladen. U dient zich enkel aan de genoemde ranges te conformeren. Bij nadere opdrachten geeft u het te factureren tarief op per opdracht. Dit tarief dient binnen de genoemde ranges te vallen.
55	Contract	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P. 24 4.3.4 Prijs Gezien de huidige prijsstijgingen is de range van het uurtarieven erg laag. Wilt u overwegen deze te verhogen?	Nee, we achten de prijzen marktconform voor hetgeen wij uitvragen.
56	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.23 Presentatie Als het plan van aanpak onvoldoende wordt beoordeeld wordt de inschrijver uitgesloten van deelname. Kunt u aangeven op basis van welke criteria het plan van aanpak wordt beoordeeld?	Het plan van aanpak wordt beoordeeld conform de beoordelingsmatrix genoemd in hoofdstuk 6. Hierin wordt omschreven wanneer welke score wordt behaald. In paragraaf 4.3 en 5.3 zijn de casussen beschreven waarvoor inschrijver een plan van aanpak schrijft. Bij de beoordeling wordt dit, samen met de informatie, gegeven in het Beschrijvend Document, kerncompetenties en communicatie binnen de provincie meegenomen.
57	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	.23 Casus Voor welke periode verwacht u een prijsvoorstel?	zie antwoord vraag 30 en 31
58	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Wat bedoelt u met contract tekening?	Het moment van gunnen van de opdracht, het besluit van een minicompetitie.
59	Contract	Beschrijvend document /	Uitvoeringskracht	Op pagina 5 geeft u aan: Tot slot valt het inhuren van arbeidscapaciteit op het gebied van communicatie buiten de scope van de raamovereenkomst. De lijn tussen inhuur en uitvoeringskracht is dun. Zeker wanneer u uitvraagt op uurbasis. Wanneer legt u een opdracht neer bij de raamovereenkomst voor inhuur en wanneer in perceel 2 uitvoeringskracht?	Inhuur betreft het uitvragen van een persoon die als een 'collega' in alles meedoet in het team communicatie. Inkoop via perceel 2 betreft inkoop van diensten van een bureau rondom vooraf beschreven producten en resultaten.
60	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus U schrijft: Wij denken dat de totale opdracht omvang 1200 uur omvat voor het eerste jaar waarbij een ophoging van de resultaten is voorzien voor zeker nog een jaar. Wat bedoelt u hier?	Zie antwoord vraag 30 en 31
61	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Bij punt 2 noemt u productie van ondersteunende communicatiemiddelen. Is dat onderdeel van onze opdracht of van het evenementenbureau?	Voor de productie van ondersteunend communicatiemiddelen kunnen de raamcontracten (zoals tekst, video en vormgeving) van de provincie worden ingezet. De begeleiding van de productie valt in de scope van de hier benoemde resultaten.
62	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Verwacht u bij het plan van aanpak geen voorstel voor de uitwerking van de 5 producten?	Nee, dat verwachten wij niet
63	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Is de casus fictief of kan een van de bureaus deze na gunning gaan uitvoeren?	De casus is fictief en zal niet worden uitgevraagd na gunning van het raamcontract.
64	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Kunt u het beleidskader gezondheid met ons delen?	Zie antwoord vraag 63. Het beleidskader is inhoudelijk niet relevant in de casus.
65	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.22 Casus Bij punt 1 noemt u ontwerpen, organiseren en realiseren van het participatieve proces. Volgens uw indeling van percelen zou dit onder perceel 1 vallen. Waarom is dit onderdeel van de vraag in perceel 2?	Participatie is bij de provincie niet het domein van communicatie alleen, maar ook een taak van de beleidsmakers. Zie deelantwoord 5 bij vraag 1 en het antwoord bij vraag 33.
66	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.11 2.11 Planning Ervaring leert dat bureaus pas echt aan de slag kunnen als alle antwoorden bekend zijn (dit betekent na de 2e nota van inlichtingen). Er zijn dan nog 7 werkdagen om de aanbesteding te maken. Dat is erg weinig. Zeker als de referenties nog afgestemd moeten worden. Kunt u schuiven met de planning?	Nee, de planning blijft gehandhaafd.
67	Inhoud	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	Paragraaf 1.3.3. uitzonderingen U stelt: De provincie kan de markt benaderen wanneer er uit de minicompetitie geen passend aanbod wordt gedaan voor een opdracht. Bij hoeveel opdrachten is dat de huidige contractperiode tot nu toe? En tot welk bedrag telde dat op?	Dat is bij maximaal een handvol opdrachten gebeurd, de meest recente is de arbeidsmarktcommunicatie. Een ander voorbeeld gaat over specifiek jongerenbenadering. We houden hiervan geen lijst bij.

68	Inhoud	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	Paragraaf 1.3.3. uitzonderingen U stelt: Daarnaast behoudt de provincie de mogelijkheid om opdrachten te verstrekken aan onderwijsinstellingen om leerplekken te bieden. Gaat het daarbij om opdrachten die al door de opdrachtnemers zijn geoffreerd en toegekend? Of gaat het om opdrachten die de provincie rechtstreeks bij onderwijsinstellingen uitzet? Hoe vaak is dat de huidige contractperiode tot nu toe voorgekomen?	Nee. Het gaat om opdrachten die de provincie rechtstreeks gunt aan een onderwijsinstelling zoals SintLucas, Radboud Universiteit Nijmegen of aan stagiairs van MBO, HBO of universiteit in Brabant. We houden hiervan geen lijst bij.
69	Uitvoering	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	Paragraaf 7.1 Social Return Staat de provincie open om social return niet alleen in de periode van het contract, maar ook binnen de nadere opdrachten te laten uitvoeren? En dat (extra) te waarderen bij toekenning van opdrachten? Bedoelt u met '3 weken na start van de opdracht' een nadere opdracht of het raamcontract? In het eerste geval levert dat veel en vaak administratie op voor vermoedelijk kleinere bedragen, in het tweede geval is nog niet in te schatten hoe hoog de verplichting voor de gehele periode zal uitpakken.	Invulling van de social return-verplichting dient gerealiseerd te worden binnen de periode van de opdracht, zijnde de totale looptijd raamcontract inclusief eventuele verlengingen. De invulling mag plaatsvinden zowel binnen als in relatie tot de gegunde opdracht. In het plan van aanpak t.b.v. Social Return dient opgenomen te worden op welke wijze de social return-verplichting wordt ingevuld. In geval van een raamovereenkomst is een globaal plan van aanpak voldoende omdat vooraf niet bekend is hoe hoog de verplichting gaat worden. Social return uitvoeren bij nadere opdrachten zal geen extra waardering opleveren.
70	Inhoud	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	P.4 1.3.2 U noemt 2 percelen. Kunt u voorbeelden van opdrachten geven die u voor de twee percelen zou kunnen uitzetten? En voor welke functies?	Dit is in paragraaf 1.3.2. benoemd. Welke functies u inzet om een opdracht uit te voeren is aan u.
71	Proces	Beschrijvend document	Uitvoeringskracht	Paragraaf 5.2 en 6 Beoordeling en beoordelingskader U stelt dat u als gunningscriterium hanteert de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Ook zegt u dat de prijs geen rol speelt in de beoordeling. In dat geval bestaat er volgens ons geen verhouding tussen kwaliteit en prijs. In paragraaf 6 stelt u dat u na consensusoverleg de prijs toevoegt aan de beoordeling. Naar onze mening klopt het een niet met het ander. Kunt u de beoordelingswijze uitleggen en aangeven welke rol de prijsopgave speelt in de totale beoordeling?	zie antwoord vraag 15. De passage dat prijs wordt toegevoegd aan de beoordeling is een standaard tekst wat in deze aanbesteding inderdaad niet past. Dit zal worden aangepast in het geredigeerd beschrijvend document.
72	Proces	Casus lay-out (p23)	Uitvoeringskracht	We nemen aan dat voor de leesbaarheid de tussentitels groter mogen dan Arial 10 punt?	Correct, lettergrootte 10 punt betreft de minimale grootte.
73	Inhoud	Beschrijvend document - 3.4. Technische bekwaamheid	Uitvoeringskracht	De technische bekwaamheid van Inschrijvers kan worden aangetoond aan de hand van: referenties en kwaliteitszorg- en borging. Wat wordt er bedoeld met "kwaliteitszorg- en borging" en waar kunnen we dit omschrijven?	Zie antwoord vraag 39.
74	Proces	Beschrijvend document - 3.3 Draagkracht inschrijver (p15)	Uitvoeringskracht	De Inschrijver kan zijn financiële en economische draagkracht aantonen door het overleggen van een bewijs van een verzekering tegen beroeps- en bedrijfsrisico's. Moet dit bewijs in deze fase al worden ingediend of wordt dit later opgevraagd bij voorlopige gunning?	Na voorlopige gunning.
75	Proces	Beschrijvend document - 2.5.4 Indeling inschrijving: bijlage 5	Uitvoeringskracht	Er is geen bestandsnaam voor bijlage 5. Nemen we deze bijlage dan op in de volledige inschrijving?	Zie hiervoor het geredigeerde Beschrijvend Document.
76	Proces	Bijlage 7: Referentiegegevens kerncompetenties	Uitvoeringskracht	Wie vullen we in bij 'Naam rechtsgeldig bevoegde functionaris'?	De rechtsgeldig bevoegde functionaris van inschrijver zelf. Dit is de persoon die volgens KvK bevoegd is om te ondertekenen en/of mandaat daarvoor heeft. De ondertekening door de referent dient in het laatste tabelletje te worden gedaan.
77	Proces	Beschrijvend document - 2.5.4 Indeling inschrijving	Uitvoeringskracht	Wat wordt er exact bedoeld met 'volledige inschrijving'? Is de volledige inschrijving een bundeling van de begeleidende brief, het UEA, gegevens technische bekwaamheid, bijlage 2, bijlage 3, het plan van aanpak en de social return?	Correct met de aanvulling van de verklaring geen russische betrokkenheid. Dit is aangepast in het geredigeerde beschrijvend document.
78	Inhoud	1.3.2 Reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Met welke bureaus wordt er op dit moment samengewerkt in perceel 1 en in perceel 2?	Dit is niet relevant voor uw inschrijving.
79	Inhoud	3.4.1 Referenties	Uitvoeringskracht	Inschrijver dient aantoonbare ervaring te hebben met het werken met methodieken zoals Factor C. U noemt hier specifiek 'Factor C'. Welke methodieken vindt u nog meer akkoord, om naar te verwijzen? Kunt u daarnaast een lijst delen, zodat we kunnen beoordelen of onze gebruikte methodieken ook akkoord worden bevonden?	Zie antwoord vraag 36.
80	Inhoud	5.3.4 Prijs	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	De samenwerking van onderhavige aanbesteding gaat in per april 2023. De Logeion tarieven worden voor 2023 geïndexeerd en stijgen daardoor aanzienlijk. De tarieven die u nu toont bij 5.3.4. zijn nog de 'oude tarieven', zonder aanpassing van de inflatieverhoging. Gaat u de tarieven aanpassen?	Nee. De prijsrange die we voorstellen voor perceel 1 gaat uit van een gemiddeld uurtarief. Dat betekent dat bij een opdracht eventuele hogere tarieven voor strategie en conceptontwikkeling gecompenseerd kunnen worden door lagere tarieven voor productie/uitwerking. Hiermee kan het gemiddelde uurtarief voor een opdracht ons inziens passen binnen de gestelde range. Voor perceel 2: zie antwoord bij vraag 55.

81	Proces	Presentatie	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Op pagina 19 van het van het Beschrijvend document stelt u dat de presentatie gegeven dient te worden door personen die in beginsel ook daadwerkelijk bij uitvoering van het contract betrokken zullen zijn. Kunt u explicieter aangeven welke personen u hiermee bedoelt? Accountmanagers / eerste aanpreekpunt, partners, adviseur?	We hebben een richtinggevende opmerking hierover gemaakt, de invulling is aan het bureau.
82	Inhoud	Referenties	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Voor de Referentiegegevens kerncompetenties is bijlage 7 bijgevoegd, echter staat dit document niet bij de lijst in te dienen documenten op pagina 8 van het Beschrijvend document. Op welk moment dienen deze bijlagen ingeleverd te worden?	Bij inschrijving, conform paragraaf 2.5.4. als bijlage technisch.pdf.
83	Inhoud	Perceelverdeling-inschrijving	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Perceel 1 is bedoeld voor strategisch advies en campagnes, perceel 2 voor uitvoeringskracht. Is het denkbaar dat de straks geselecteerde bureaus voor perceel 2 de adviezen / campagnes van perceel 1 uitvoeren – en hoe ziet u de onderlinge samenwerking dan voor zich?	In perceel 1 kan de uitvoering ook door het bureau worden gedaan. Als de opdracht is afgerond en de strategie in een meerjaren communicatie kalender zit en niet meer om ontwikkeling vraagt, kan de verdere realisatie door perceel 2 worden gedaan, onder regie van de provincie in de persoon van een strategisch communicatie adviseur.
84	Uitvoering	Casus/Plan van aanpak	Strategisch advies en campagnes	Aanbestedende dienst stelt dat: Voor het totaal is een budget beschikbaar van maximaal € 200.000. Is dit budget excl. Media?	zie deelantwoord 6 bij vraag 11
85	Uitvoering	Politiek bestuurlijke omgeving	Strategisch advies en campagnes	Wat verstaat aanbestedende dienst onder politiek bestuurlijke omgeving? Betreffen dit (semi)-overheid organisaties?	Hiermee worden overheden bedoeld (rijksoverheid, provincies, gemeenten, waterschappen) waarbij daadwerkelijk ervaring is opgedaan met de politiek-bestuurlijke dynamiek.
86	Uitvoering	Omgevingsanalyse	Strategisch advies en campagnes	Wat verstaat aanbestedende dienst onder een omgevingsanalyse?	Een analyse van de stakeholders in, rond en bij een vraagstuk of issue. Gebruikmakend van methodieken die beschikbaar zijn via factor c of andere methodieken.
87	Uitvoering	Netwerkanalyse	Strategisch advies en campagnes	Wat verstaat aanbestedende dienst onder een netwerkanalyse?	Een analyse van het bestaande netwerk van een persoon of personen in rond en bij een vraagstuk of issue. Gebruikmakend van methodieken die beschikbaar zijn via factor c of andere methodieken.
88	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	In de case staat dat het jaarlijkse drinkwaterverbruik per hoofd van de bevolking gedaald moet zijn van 125 naar 100 liter. Dat klinkt onwaarschijnlijk. U bedoelt het dagelijkse drinkwaterverbruik toch?	Ja, moest inderdaad dagelijkse verbruik zijn.
89	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	In de case staat dat de eerste aanpak het 'zwaarder beprizen' van water is: welke partijen zijn betrokken bij het vaststellen van deze prijzen? Is dat de provincie, de waterschappen, het Rijk?	De provincie, in overleg met partners zoals waterschappen en drinkwaterbedrijven.
90	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	In de case wordt gesproken over een in te voeren gestaffeld tarief. Kunnen we er vanuit gaan dat er een hogere prijs gaat gelden voor een verbruik boven de gewenste 100 liter per dag? Of mogen we daar zelf aannames in doen?	Dat is nog niet bepaald, daar mag u zelf een aanname in doen.
91	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	In de case staat de volgende zin 'Een tweede aanpak om dit te realiseren is een onderzoek naar grondwaterputten'. U noemt hier enkel het onderzoek. Moeten we bij de uitwerking van dit onderdeel ons ook alleen richten op deze onderzoeksfase, dus 'communicatie over het onderzoek' of bedoelt u de vraag breder en moeten we ons ook richten op de communicatie over de maatregel nadat het onderzoek is afgerond? En zo ja, mogen we daarin dan ook eigen aannames doen?	Dit betreft de onderzoeksfase, communicatie over en tijdens het onderzoek.
92	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	Bij de tweede aanpak over grondwaterputten staat dat er onderzocht moet worden of het vergunningsplichtig gemaakt moet worden. Hierover 2 vragen: a. Is er al niet een vergunningsplicht? b. Wat is de rol van de provincie in deze in relatie tot de waterschappen of waterbedrijf? Via wie loopt een dergelijke vergunning?	Zie antwoorden op vragen 51 en 53
93	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	Bij de lay-out vereisten staat: Maximaal 7 A4-tjes per plan van aanpak. Het was ons niet direct helemaal duidelijk, maar klopt onze interpretatie dat we twee afzonderlijke plannen van aanpak moeten indienen van twee keer maximaal 7 A4'tjes? En zo ja, moet het budget van 200.000 verdeeld worden over de twee aanpakken? En mogen we die onderverdeling zelf bepalen?	Ja, 2 plannen van ieder max 7 A4. Met een totaalbedrag van 200.000 waarbij u zelf de verdeling voorstelt.
94	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	Wat is uw verwachting voor het 'campagnedeel' van de eerste aanpak. Verwacht u een doorkijk richting een communicatiecampagne richting huishoudens en grootverbruikers inclusief eventuele visualisatie en middeleninzet? En moeten we deze campagne(s) dus verwerken in de begroting?	We verwachten een doorkijk waarmee u uw aanpak laat zien, inclusief een eerste idee over middeleninzet zonder visualisatie. De kosten voor middelen ontwikkeling zitten in het gestelde budget. Media inkoop zit niet in dit budget. Zie deelantwoord 6 bij vraag 11
95	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	U benoemt in de case een aantal bouwstenen voor communicatie. Kunt u omschrijven wat het doel/de doelen van de communicatie zouden moeten zijn? Of wat het gewenste effect is voor beide aanpakken? (informatie, gedragsverandering, positief beeld, etc.) Of verwacht u hiervan een voorstel door de inschrijver?	Wij verwachten hiervan een voorstel door de inschrijver. Zie ook antwoord op vraag 11.

96	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	Bij de bouwstenen noemt u doelgroepbenadering en ook de rol/zichtbaarheid van de provincie. Hierover twee vragen: a. Is er bij de doelgroepbenadering een insteek op bewustwording/ informeren of ook op gedragsverandering? b. Is de provincie in het verleden als eens afzender geweest richting inwoners en bedrijven over het thema water? Of loopt dit vaker via een waterschap of waterbedrijf?	Zie antwoord op vraag 95. De provincie communiceert regelmatig over water richting inwoners en bedrijven. Via bijv. evenementen, projectcommunicatie, corporate communicatie.
97	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	In de eerste aanpak heeft u het over huishoudens en grootverbruikers. a. Zijn beide doelgroepen even belangrijk in de aanpak? b. En gaat het voor de grootverbruikers ook om het verbruik van alleen leidingwater? Of ook om andere manieren van onttrekking van grondwater? Kunt u in het tweede geval een nadere toelichting geven over de doelgroepen die onder 'grootverbruikers' vallen?	a. ja b. voor de eerste aanpak betreft het leidingwater, voor de tweede aanpak betreft het grondwater. Zie verder antwoorden op vragen 51, 52 en 53.
98	Inhoud	4.3.1 Casus	Strategisch advies en campagnes	De input voor de tweede aanpak is erg summier om een heel plan van aanpak op de baseren. Kunt u nog een nadere toelichting geven op de context en doelen?	zie antwoorden op vragen 11, 51 en 53
99	Inhoud	paragraaf 1.3.2	Strategisch advies en campagnes	In paragraaf 1.3.2 geeft u aan dat een gemiddelde besteding is geweest van 3.500.000 tot 4.000.000 per jaar. a. Kunt u aangeven wat de verhouding was in deze besteding als je dit doorvertaalt naar perceel 1 en 2? b. u geeft ook een maximum waarde aan voor deze opdracht. Betreft dat de looptijd van 2 jaar van dit contract of heeft het ook betrekking op de eventuele verlenging van 2 keer 1 jaar?	a) We verwachten dat de verhouding binnen deze opdracht zal uitkomen op ongeveer 45% perceel 1 en 55% perceel 2 b) het betreft de gehele opdracht: 2 jaar + verlenging van 2 jaar = 4 jaar.
100	Inhoud	paragraaf 2.5.4	Strategisch advies en campagnes	Klopt onze aanname dat de samengevoegde pdf 'inschrijving.pdf' uit paragraaf 2.5.4 moet bestaan uit de volgende documenten: brief, UEA, VAIV, VAO, Prijs, Casus en Social Return. En ook in die volgorde?	Zie antwoord vraag 77.
101	Inhoud	bijlage 7	Strategisch advies en campagnes	In bijlage 7 staat het format voor de referenties. Het is ons duidelijk dat de handtekening van de referent pas na eventuele gunning geplaatst hoeft te worden. Het is ons onduidelijk welke naam we in moeten vullen bij 'Naam rechtsgeldig bevoegde functionaris'. Kunt u dat verduidelijken?	zie antwoord vraag 76.
102	Inhoud	5.3.4	Strategisch advies en campagnes	In 5.3.4 geeft u aan dat er binnen minicompetities een korting gegeven kan worden op uurtarieven. 'Een korting geven' leest sympathiek, maar bedoelt u hiermee dat er voor bepaalde minicompetities eenzijdig lagere maximum uurtarieven kunnen worden vastgesteld door de provincie? En zo ja, welke prijsrange kan dit dan hebben en hoe vaak kan dit gebeuren? Kunt u dit specifieker maken, zodat bureaus ook op dit vlak een goede afweging kunnen maken of ze deel willen nemen aan deze aanbesteding?	Nee, het geven van de korting is aan de raamcontractanten. Zie ook beantwoording van vraag 7.
103	Inhoud	5.4.3	Strategisch advies en campagnes	De range voor de tarieven is erg laag. Zeker gezien het beroep dat de overheid op werkgevers doet op het gebied van beloning van personeel en de stijgende kosten. In de recente uitvraag van de ministeries zijn de bandbreedtes om die reden gesteld op: van 75-175 voor strategie, 75-150 voor conceptontwikkeling en 75-125 voor productie/uitwerking. Bent u bereid om de range te verhogen?	Zie antwoord vraag 80.
104	Proces	Wijze van beoordeling	Uitvoeringskracht	Wijze van beoordeling – kunt u inzage geven in de functies/ rollen van binnen het beoordelingsteam?	Nee, dit betreffen functionarissen met een relatie tot de opdracht.
105	Juridisch	Verzekeringsbewijs indienen	Uitvoeringskracht	3.3.3 Financiële en Economische draagkracht van Inschrijver – klopt het dat wij het verzekeringsbewijs alleen bij verificatie indienen?	Correct.
106	Proces	Referent	Uitvoeringskracht	1.Is het inschrijvers toegestaan om Provincie Noord Brabant in te zetten als referent?	Ja.
107	Proces	Beschrijvend document 4.2. beoordeling van de inschrijving	Strategisch advies en campagnes	Beoordelingscriteria: wat is de verhouding tussen prijs-kwaliteit criteria?	zie antwoord vraag 15.
108	Inhoud	Beschrijvend document - 1.3.2. Reikwijdte en omvang pagina 5	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	Dienen bureaus uit de raamovereenkomst aan een minimum aantal mini-competities deel te nemen?	Nee
109	Inhoud	Beschrijvend document 4.3.1 pagina 19	Strategisch advies en campagnes	De 6de bullit van boven: hier staat: Inzicht op indicatoren om de communicatieve inzet te meten. Bedoelt de aanbestedende dienst hier: Inzicht in indicatoren om het resultaat/ de resultaten van de communicatieve inzet te meten?	Ja dat klopt.
110	Inhoud	Beschrijvend document 4.3.1. pagina 19	Strategisch advies en campagnes	Het narratief: Kan de aanbestedende dienst toelichten wat wordt verstaan onder het narratief?	Het is het verhaal dat als een onderligger kan liggen onder alle communicatie activiteiten en voert verder dan een kernboodschap vanwege het meer verhalende karakter. Vandaar dat de term narratief hier is gekozen.
111	Inhoud	Beschrijvend document - 4.3. beoordeling van de inschrijving	Strategisch advies en campagnes	•Op welke wijze beoordeelt de aanbestedende dienst de onderdelen Plan van aanpak Casus en Presentatie? Op pagina 18 en 19 geeft de aanbestedende dienst de gewenste communicatiebouwstenen en aanvullende onderdelen waarnaar de aanbestedende dienst benieuwd is (bullits). Kan de aanbestedende dienst inzicht geven in de meetlat die gehanteerd wordt bij de beoordeling van zowel de communicatieve bouwstenen als de uitwerking van de 'bullits' en de presentatie?	Zie antwoord vraag 56. Als aanvulling op vraag 56, de presentatie wordt beoordeeld op de volgende elementen aan de hand van het beoordelingskader: a.een toelichting te geven op uw voorstel met betrekking tot de casus; b.aantonen van doorgronding van de opdracht, inhoudelijke deskundigheid en overtuigingskracht voor de uitvoering van de opdracht.

112	Inhoud	1.3 Doel & omvang aanbesteding pagina 5	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	De aanbestedende dienst zegt ongeveer 75% van de opdrachten te gunnen met behulp van minicompetities. Vraag: Kan de aanbestedende dienst beschrijven hoe een minicompetitie eruit ziet? Hoeveel tijd zal de gegadigde ongeveer gemiddeld met een minicompetitie bezig zijn?	In de concept raamovereenkomst is de procedure van de minicompetitie opgenomen. De minicompetities worden per nadere opdracht weergegeven maar omvat een prijs- en kwaliteitselement. De provincie zal proportioneel handelen per nadere opdracht. Concreet wil dit zeggen dat bij grotere opdrachten wellicht grotere offertes / interviews worden verwacht dan bij kleinere opdrachten. Waarbij de provincie efficiënt uitvragen en offereën voor ogen heeft.
113	Proces	Beschrijvend document - 2.5.4. indeling van de inschrijving		•Pag 8 van het beschrijvend document/indeling inzending: klopt het dat u alle onderdelen van de inschrijving apart met de aangegeven bestandsnaam én de volledige inschrijving gebundeld in één document wilt ontvangen?	correct, alle documenten dienen separaat ingediend te worden. Daarnaast dient inschrijver in 1 document alle gevraagde documenten samen te voegen exclusief de prijs; de volledige inschrijving.
114	Inhoud	Beschrijvend document - algemeen		•Met wie en in welke frequentie stemmen de bureaus tussentijds af?	Met de opdrachtnemer communicatie. In ieder geval eenmaal per jaar en op andere momenten als dat wenselijk is.
115	Inhoud	Beschrijvend document		•In welke vorm wenst u de jaarlijkse evaluatie?	Schriftelijk en mondelinge toelichting zo nodig.
116	Inhoud	Beschrijvend document - algemeen	Strategisch advies en campagnes	•Doelgroepen: in welke verhouding richt de communicatie zich op stakeholders/organisaties en Brabanders / inwoners?	Dat is per beleidsonderwerp anders. In de regel richt de communicatie van de provincie zich in mindere mate op inwoners.
117	Inhoud	Beschrijvend document - algemeen		•Op welke van de 5 genoemde maatschappelijke opgaven verwacht u dat de opdrachten zich de komende jaren zullen focussen?	Op alle 5. De maatschappelijke opgaven zijn al een focus op het totaal van alle beleidsonderwerpen die de provincie oppakt. Opdrachten kunnen dan ook buiten de scope vallen van de 5 maatschappelijke opgaven.
118	Inhoud	Beschrijvend document - algemeen		•Heeft de provincie ook voor participatie een eigen kader?	Ja zie het online magazine communicatiebeleid; kaders en richtlijnen. https://publicaties.brabant.nl/communicatie/
119	Proces	Beschrijvend document - 2.6 Beoordelingsfase	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	•Mogen bureaus uit de huidige raamovereenkomst deelnemen aan deze aanbesteding? Zo ja hoe wordt gezorgd voor een level playing field?	Ja, het level playing field wordt geborgd door het verstrekken van de benodigde informatie voor het doen van een inschrijving door de provincie middels de documenten in de aanbesteding.
120	Inhoud	Beschrijvend document - 1.3.2. Reikwijdte en omvang	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	•Dient voor productie van middelen en andere out of pocket kosten gebruik gemaakt te worden van vaste interne / externe leveranciers van de provincie NB	In perceel 1 kan de uitvoering ook door het bureau zelf worden gedaan. In perceel 2 moet worden samengewerkt met de partijen waarmee de provincie een raamcontract heeft,
121	Inhoud	Budget en kosten	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	•Zijn de genoemde richtbedragen inclusief of exclusief out-of-pocketkosten	De vraag is niet duidelijk voor de provincie en wordt daarom niet beantwoord. Op welk budget of kosten wordt bedoeld is niet duidelijk en wat er moet worden verstaan onder out-of-pocketkosten is ook niet helder.
122	Proces	Inschrijven percelen	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	•Mogen bureaus voor een of beide percelen inschrijven?	Zie paragraaf 1.3.2.: u kunt zich voor 1 perceel inschrijven.
123	Inhoud	Analyse/achtergrond	Strategisch advies en campagnes, Uitvoeringskracht	U kiest voor een raamcontract in twee percelen. Kunt u wat meer vertellen over het type opdrachten wat u per perceel verwacht en wat uw ideeën zijn qua type bureaus? De gevraagde werkzaamheden zijn best breed. Het helpt om wat meer wensen/context te hebben. voorbeeldprojecten zodat we beter kunnen inschatten welk perceel ons het beste past	De werkzaamheden per perceel zijn omschreven in paragraaf 1.3.2.
124	Inhoud	Analyse/achtergrond	Uitvoeringskracht	Stelt u eisen aan aantal fte's waar de bureaus perceel aan moeten voldoen? Achtergrond van deze vraag is dat het niet helemaal duidelijk is, welke hoeveelheid capaciteit u vraagt. Zoals we het nu lezen is perceel 2 geen inhuur perceel, maar is dit het perceel waar bureaus zitten die de uitvoering van strategieën verzorgen. Klopt dat?	Nee. De provincie stelt geen eisen aan aantal fte's waar de bureaus aan moeten voldoen. En het betreft inderdaad geen opdracht tot inhuur maar voor resultaatverplichting.