

Nota van inlichtingen

Europese aanbesteding 'Marketingstrategie en Mediastrategie en hieraan gerelateerde Diensten'

Datum	Vrijdag 19 januari 2024
Aantal vragen	64 vragen

Nr.	Percelen	Vraag door geïnteresseerde marktpartij	Antwoord
1	Perceel 1.	We zien dat er voor de uitvoering van perceel 1 met 2 verschillende bureaus wordt gewerkt, die in competitie met elkaar offeren voor deelprojecten. Hoe verwachten jullie dat er vanuit één strategie en concept wordt gewerkt? We heeft de inhoudelijke, creatieve en strategische lead en hoe kan er voor gezorgd worden dat de marketing en communicatie geen los zand van deelprojecten wordt?	Alleen voor perceel 1 wordt met verschillende bureaus gewerkt die in competitie met elkaar offeren voor projecten. Wanneer op een project een vervolgoopdracht komt, vindt voor deze vervolgoopdracht geen nieuwe minicompetitie plaats: de uitvoering blijft bij hetzelfde bureau. Binnen de KB bestaan verschillende programma's en merken. Voor die programma's en merken werkt de KB toe naar één strategie per programma/merk, waarvan de bewaking bij de KB zelf ligt.
2	Perceel 1.	2.2. In de scopebeschrijving op perceel 1 staat dat leverancier ook verantwoordelijk is voor het ontwikkelen en opstellen van content en middelen, echter in 2.3 vallen meerdere middelen buiten scope. Kan hier meer helderheid over gegeven worden wat wel binnen perceel 1 valt en niet?	Het ontwikkelen van content en middelen binnen de context van een campagne valt binnen de scope van de opdracht. Naast campagnes wordt er ook veel andere on- en offline content ontwikkeld, bijvoorbeeld voor social media, onze websites of jaarverslagen. De productie van deze content en middelen valt buiten scope.
3	Perceel 1. Perceel 2.	N.a.v. vraag/antwoord 30: Indien de subsidieverstrekker niet meer wenst te subsidiëren, geldt er dan een afbouwperiode?	Er is geen afbouwperiode wanneer een subsidie niet langer verstrekt wordt. Zie ook het antwoord op vraag 47 van Nota van Inlichtingen 2.
4	Perceel 1.	2.2 Als visual design en contentcreatie van uitingen (social media, ads, print, abri) buiten scope vallen, door welke partij worden deze dan uitgevoerd? Hoe verloopt deze samenwerking en wat zijn hierbinnen de verwachtingen voor briefing en begeleiding?	Deze werkzaamheden worden deels intern en deels door externe partijen uitgevoerd. De briefing en begeleiding loopt via de KB, om die reden wordt gevraagd om een campagnegids met toegankelijk en bewerkbare middelen voor de KB.

5	Perceel 1.	2.2 Als visual design en contentcreatie van uitingen (social media, ads, print, abri) buiten scope vallen, door welke partij worden deze dan uitgevoerd? Hoe verloopt deze samenwerking en wat zijn hierbinnen de verwachtingen voor briefing en begeleiding?	Zie voor de beantwoording van deze vraag het antwoord op vraag 4 van deze Nota van Inlichtingen (2).
6	Perceel 1.	2.6.01 - mini competities. Als 40% op kwaliteit wordt beoordeeld en 60% op prijs wint dan niet altijd de goedkoopste partij?	Nee, zoals uiteengezet in het antwoord op vraag 45 van de eerste Nota van Inlichtingen d.d. 18-12-2023 wordt niet opnieuw punten toegekend aan de reeds beoordeelde uurtarieven. Er wordt allereerst gekeken naar de kwalitatieve uitwerking en vervolgens naar het hieraan gelieerde voorstel met hierin de benodigde ureninzet en benodigde rollen. Van het laatste is enkel ten tijde van de minicompetitie het uurtarief vooraf duidelijk.
7	Perceel 1.	2.6.01 - minin competities - hoe lang duurt elke mini competitie	Na ontvangst van beide offertes (in overeenstemming met bijlage A. Programma van Eisen eis 5.3), zal de KB in de regel binnen vijf werkdagen reageren. Het streven is maximaal tien werkdagen, indien hiervan afgeweken wordt zal dit worden gecommuniceerd naar alle betrokken partijen.
8	Perceel 1.	2.6.01 - mini competities - Hoe snel na een mini competitie moet er gestart worden met aanvang werkzaamheden. Als leverancier niet de benodigde resource kan vasthouden per mini competitie	De planning van de opdracht zal in de briefing vermeld staan, hier moet aan vastgehouden worden.
9	Perceel 1. en Perceel 2.	N.a.v. vraag/antwoord 143: De vraagstelling had betrekking op een nadere opdracht tijdens de contractperiode. Geldt voor iedere offerte een gestanddoeningstermijn van 90 dagen, dit is namelijk niet realistisch voor een nadere opdracht?	De gestanddoeningstermijn van 90 dagen heeft enkel betrekking op de inschrijving op de aanbesteding. De gestanddoening van de nadere offerte zal in de regel twee weken betreffen. Zie voor de beantwoording van deze vraag het antwoord op vraag 7 van deze Nota van Inlichtingen (2).
10	Perceel 1. en Perceel 2.	N.a.v. vraag/antwoord 143: De vraagstelling had betrekking op een nadere opdracht tijdens de contractperiode. Geldt voor iedere offerte een gestanddoeningstermijn van 90 dagen, dit is namelijk niet realistisch voor een nadere opdracht?	Zie voor de beantwoording van deze vraag het antwoord op vraag 9 van deze Nota van Inlichtingen (2).

11	Perceel 1.	In het antwoord op vraag 67 van de Nota van Inlichtingen (18 december 2023) schrijft u: “Inschrijver verklaart een onafhankelijke scheiding in haar organisatie te waarborgen tussen de teams/afdelingen/collega’s van de tweetal expertises, een zogeheten ‘Chinese Wall’ en neemt daarin de KB mee hoe dit wordt georganiseerd en gewaarborgd. Dit met als doel dat er tijdens de uitvoering van de Opdracht geen conflicterende belangen kunnen ontstaan.” We kunnen ons echter voorstellen dat een sterke mate van informatie - uitwisseling tussen de teams van de twee expertises (of zelfs integratie van de teams) leidt tot een hogere efficiëntie van de uitvoering van de opdrachten. U spreekt echter nadrukkelijk over “conflicterende belangen”. Kunt u hiervan voorbeelden geven?	Er kan enige overlap zijn tussen beide percelen gedurende de uitvoering van de werkzaamheden en dat er waarschijnlijk nauw zal worden samengewerkt tussen de opdrachtnemers van perceel 1 en de opdrachtnemer van perceel 2. De KB hanteert een ‘Chinese wall-principe’ met als doel eventuele conflicterende belangen, zoals enige kennis voorsprong of ander soortig voordeel, te voorkomen.
12	Perceel 1.	Met Nvl 1 heeft u een nieuwe planning gepubliceerd in het document Herzien_Beschrijvend Document_Marketing. Op blz. 18 staat in de planning 'uitvoering presentaties' de data genoemd van 4 en 5 maart 2024. Op blz. 39 onder paragraaf 'Toelichting van de presentatie' staat dat de presentaties plaatsvinden op maandag 5 februari 2024 en dinsdag 6 februari 2024. Welke data zijn leidend voor de uitvoering presentaties?	De data voor de presentaties van maandag 4 maart 2024 en dinsdag 5 maart 2024 zijn leidend en juist.
13	Perceel 1.	Wat verstaat u precies onder een landelijke campagnestrategie voor 3 organisaties. Moeten dat organisaties zijn met een landelijke markt? Moet de middelenmix die voortkwam uit de strategie een landelijke dekking hebben gehad? Of verstaat u er nog iets anders onder?	De middelenmix die voortkwam uit de strategie moet een landelijke dekking hebben.
14	Perceel 1.	Pag 25 Perceel 1, Kerncompetentie A Er wordt gesproken over een ‘landelijke campagnestrategie’ Bedoelt u hier grote landelijke publiekscampagnes mee, of gaat het erom dat de campagne landelijk gevoerd is, maar bijvoorbeeld ook binnen een sector of branche?	Het gaat erom dat de campagne landelijk gevoerd is, dat de middelenmix die voortkwam uit de strategie een landelijke dekking hebben.

15	Perceel 1.	Pag 25 Perceel 1, kerncompetentie B: er wordt gevraagd naar: Ervaring met de uitvoering van een campagnestrategie, met name het opstellen van een marketingcampagne, van de ontwikkelfase met de uitvoering daarvan, Kunt u duidelijker omschrijven wat u bedoelt met 'de uitvoering van een campagnestrategie' en met 'het opstellen van een marketingcampagne'?	De uitvoering van een campagnestrategie bestaat uit: <ul style="list-style-type: none"> - Ontwikkeling strategie (wat is het doel hoe wordt dit bereikt, met welke boodschap) - Opstellen marketingcampagne: ontwikkeling creatief marketingconcept en dit door vertalen in middelen - (Eventueel in samenwerking met mediabureau) advisering over inzet offline en/of online.
16	Perceel 1.	In bijlage G 'referentieformat' onder punt 5 staat: 'inschrijver dient hier een uitgebreide omschrijving....'. Kunnen hier evt. ook visuals aan worden toegevoegd? En zo ja, is er een maximum aan de omvang?	Het is voor de KB niet noodzakelijk om visuals te ontvangen voor de referentie opdrachten, De KB zal hier in de beoordeling geen punten aan toekennen. De referentieopdracht zal naar oordeel van het beoordelingsteam wel of niet de gevraagde competentie aantonen.
17	Perceel 1.	In bijlage G 'referentieformat' onder punt 5 staat: 'inschrijver dient hier een uitgebreide omschrijving....'. Wat verstaat u onder 'uitgebreid'? Is hier een maximum (of minimum) aan gesteld wat betreft aantal woorden?	De KB stelt geen minimum of maximum aan het aantal woorden. U dient met Bijlage G. Referentieformulier kenbaar te maken over de gevraagde kerncompetenties te beschikken.
18	Perceel 1.	Wat zijn de richtlijnen voor de referentieformats? Hoeveel pagina's of woorden mag deze zijn? Mogen we de marges aanpassen om het beter leesbaar te maken?	De KB stelt geen eisen aan het aantal pagina's. U dient met Bijlage G. Referentieformulier kenbaar te maken over de gevraagde kerncompetenties te beschikken. Het is niet toegestaan het format te wijzigen.
19	Perceel 1.	U geeft vormvereisten aan bij de drie gunningscriteria, o.a. aantal pagina's A4 en te gebruiken lettergrootte. Over vormgeving zegt u niets. Mogen we daaruit concluderen dat we onze indieningen mogen opmaken, zolang we maar aan de door u gestelde eisen voldoen?	Uw aanname is juist. Het is toegestaan om uw inschrijving op te maken, indien u voldoet aan de gestelde vereisten en voorwaarden uit de aanbestedingsstukken.
20	Perceel 1.	U vraagt om toe te lichten hoe we onze werkwijze afstemmen op de doelen, doelgroepen en merkidentiteit van de KB. Is er een communicatiestrategie en/of stijlgids voor KB nationale bibliotheken waaruit deze merkidentiteit blijkt? (Los van de stijlgids van Delpher)	We krijgen graag in algemene zin inzicht in uw werkwijze om doel, doelgroep en merkidentiteit effectief te integreren in een marketing- en campagnestrategie.

21	Perceel 1.	Bij Gunningscriterium 1, werkwijze (pagina 34) stelt u: 'Op welke wijze stemt u de marketing- en campagne strategieën af op de doelen, doelgroepen en merkidentiteit van de KB (of betreffende programma/dienst), welke uit de briefing zullen blijken?' Wat bedoelt u met de zinsnede 'welke uit de briefing zullen blijken'? Kunt u dit verduidelijken?	Per opdracht kan het doel en doelgroep verschillend zijn, tevens kan ook het programma of merk de opdracht bedoeld is. Dat zal de KB in een briefing duidelijk aangeven.
22		Bij Gunningscriterium 1, werkwijze (pagina 34) stelt u: 'Op welke wijze stemt u de marketing- en campagne strategieën af op de doelen, doelgroepen en merkidentiteit van de KB (of betreffende programma/dienst), welke uit de briefing zullen blijken?' Wat verstaat u in dit kader precies onder marketing- en campagne strategieën?	De KB verstaat onder marketing- en campagne strategieën het marketingplan en de strategie die aansluit op de nadere opdracht.
23	Perceel 1.	Om een goede inschrijving te kunnen doen vragen wij u in plaats van 2 pagina's A4 voor de werkwijze 4 pagina's A4 toe te kennen.	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 87 en tevens het herzien beschrijvend document, paragraaf 6.6 (d.d. 18-12-2023).
24	Perceel 2.	Om een goede inschrijving te kunnen doen vragen wij u in plaats van 2 pagina's A4 voor de werkwijze 3 pagina's A4 toe te kennen.	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 108 en tevens het herzien beschrijvend document, paragraaf 6.7 (d.d. 18-12-2023).
25	Perceel 1.	Wat wordt bedoeld met de term jaar-bereik in de zin "Veel mensen kennen de website Delpher nog niet (jaar-bereik 8%)?"	Op dit moment wordt de website door ca 8% van Nederland gevonden. Dit wil zeggen dat ca 8% van de Nederlanders een keer op de website is geweest.
26	Perceel 1.	Deze doelgroep zoekt naar onontdekte, bijzondere belevenissen - waaronder content - om te ervaren en te delen." > is dit een aanname of bepaald inzicht?	Dit is een aanname.
27	Perceel 1.	Zijn er bepaalde thema's (of publicaties) binnen Delpher die aandacht verdienen? Kijkend van het gebruik/toepasbaarheid van Delpher bij de doelgroep (bijvoorbeeld publicaties over reizen, innovaties/eerste keren, politiek, etc.)?	Via bijgaande link vind je de thema's die extra zijn uitgelicht: https://www.delpher.nl/thema
28	Perceel 1.	Zijn jullie op zoek naar een social campagne, online campagne, deels offline campagne of is dit vrije invulling?	Dit is vrije invulling, passend bij budget en doelstelling

29	Perceel 1.	Is er een bepaalde belofte of boodschap vanuit Delpher, waar wij rekening mee moeten houden? In 2020 is 'Ontdek meer. Steeds weer' te zien op de TVC. Vorig jaar is (op social) 'Duik in het verleden. Ontdek Delpher' te lezen. En momenteel op de KB-site: 'Reis door de tijd met Delpher en breng de geschiedenis tot leven!' Is de KB op zoek naar een nieuwe merkboodschap of een campagne boodschap?	De KB is op zoek naar een nieuwe campagneboodschap en hierbij hoeft geen rekening gehouden te worden met vorige/bestaande belofte/boodschap. Voor de goede orde: het gaat hier om een fictieve casus. De KB wil graag inzicht in de expertise van de inschrijver.
30	Perceel 1.	"2. Een visie op deze Opdracht: inschatting resultaten, haalbaarheid, kansen en bedreigingen;" Is dit haalbaarheid qua productie (assets die nodig zijn), of haalbaarheid van de resultaten met oog op het budget?	Het gaat hier om haalbaarheid van de resultaten (met oog op budget en/of doelstellingen).
31	Perceel 1.	1.2. Is er een overzicht van het maandelijks gebruik van Delpher	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 96.
32	Perceel 1.	1.2 Is er een overzicht van de leeftijdsgroepen die gebruik maken van Delpher	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 96.
33	Perceel 1.	6.6, de gemiddelde Delpher bezoeker 13 minuten on site is, zijn er dan ook bepaalde rubrieken vaak bezocht worden (is hier een overzicht van)	De gegevens waar u naar vraagt acht de KB in deze fase niet noodzakelijk voor het komen tot een kwalitatief goede inschrijving.
34	Perceel 1.	U geeft aan dat het aantal bezoekers is toegenomen van 100.000 naar 250.000. Is dat unieke bezoekers of aantal bezoeken?	Het gaat hier om aantal bezoeken en niet om unieke bezoekers.
35	Perceel 1.	6.6, doelstelling is er bekend via welke kanalen traffic naar Delpher komt	Nee, dit is niet bekend.
36	Perceel 1.	6.6 Er wordt in de opdracht niet gesproken over een budget voor het ontwikkelen van de strategie, creatie of media-inkoop. Een budget scope zou helpen een uitvoerbare en realistische strategie te formuleren. Kunnen jullie daar iets over zeggen?	De KB hanteert een totaalbudget (ontwikkeling en media) van €50.000 (exclusief btw).
37	Perceel 1.	6.6 Welke kanalen en middelen worden er tot op heden ingezet voor Delpher en met welk effect?	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 96.

38	Perceel 1.	6.6 Is er in het verleden campagne gevoerd voor Delpher? Wat zijn de resultaten van eerdere inspanningen (zoals campagnes) geweest qua bereik, bekendheid en conversie?	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 91.
39	Perceel 1.	Jullie geven aan dat er in juni en juli 2023 een online campagne voor de awareness van Delpher liep. Kunnen we die middelen inzien?	De gegevens waar u naar vraagt acht de KB in deze fase niet noodzakelijk voor het komen tot een kwalitatief goede inschrijving.
40	Perceel 1.	Heeft de KB cijfers beschikbaar van de resultaten van de al eerder gevoerde campagne voor Delpher? En met welk budget is dat destijds gerealiseerd?	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 91.
41	Perceel 1.	In welk bestandsformaat kan de presentatie vooraf gedeeld worden? (pdf, keynote bijv)	De KB ontvangt de presentatie graag in pdf-bestand.
42	Perceel 1.	Is er onderzoek naar associaties, merkperceptie en andere brand tracking van zowel KB als Delpher beschikbaar?	De gegevens waar u naar vraagt acht de KB in deze fase niet noodzakelijk voor het komen tot een kwalitatief goede inschrijving.
43	Perceel 1.	Het maken van een urenverdeling hangt - zeker in de uitwerking - doorgaans af van de deliverables, de budgetten en het campagneconcept. Die bepalen samen de koers. Wordt er verwacht voor zowel conceptontwikkeling als voor de uitwerking van de campagne een urenverdeling te delen?	Ja, er wordt verwacht om voor zowel conceptontwikkeling als voor de uitwerking van de campagne een urenverdeling te delen.
44	Perceel 1.	Waarom wordt er voor gekozen om alleen medior of senior levels uit te vragen van de specifieke rollen?	De KB werkt graag primair met ervaren krachten en heeft bewust gekozen voor deze specifieke rollen.
45	Perceel 2.	Hoeveel mediavolume gaat er naar de arbeidsmarkt?	Het is de KB onduidelijk wat u bedoeld met deze vraag. De mediastrategie inkoop en planning ten behoeve van personeelsadvertenties is buiten scope van deze aanbesteding.
46	Perceel 2.	Is er behoefte aan het meten van het effect met betrekking tot de media inzet? Voorafgaand aan de campagnes kan er een nulmeting worden gedaan wat betreft de naamsbekendheid en na afloop wordt er wederom onderzoek gedaan om te kunnen zien wat het effect is geweest. Met een effectmeting kunnen we dus vaststellen of een marketingcampagne heeft	De KB heeft behoefte aan klantonderzoek en kwantitatieve dataverzameldiensten. Dit is echter niet opgenomen in de scope van deze aanbesteding. De KB is voor 'onderzoeken' momenteel een separate aanbesteding aan het voorbereiden/vormgeven.

		bijgedragen aan de gewenste groei. Kunt u aangeven of deze behoefte bij u aanwezig is?	
47	Perceel 2.	Heeft toekomstige kabinet formering een mogelijk positieve of negatieve impact op subsidies?	Dat kan altijd, en is moeilijk te voorspellen. De verwachting nu is dat het risico op grote negatieve impact laag zal zijn voor de komende jaren.
48	Perceel 2.	Om een goede inschrijving te kunnen doen vragen wij u in plaats van 1 pagina's A4 voor de werkwijze 2 pagina's A4 toe te kennen.	Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van Inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 87 en tevens het herzien beschrijvend document (d.d. 18-12-2023).
49	Perceel 2.	In het Beschrijvend Document staat dat één van de doelstellingen is om tenminste 10% van de doelgroep te bereiken. Daarnaast is het antwoord op vraag 139 uit de Nota van Inlichting van 18 december dat "10% van de doelgroep geactiveerd dient te worden om de app te gebruiken". Vraag: Kunnen jullie bevestigen of de doelstelling is, zoals in het Beschrijven Document benoemd, om 10% van de doelgroep (tenminste 70.000 van de 700.000) te bereiken via media?	De KB bedoelt dat 10% van de doelgroep geactiveerd dient te worden om de app te gebruiken.
50	Perceel 2.	Uit de antwoorden op vragen in de Nota van Inlichting (18 december) maken wij op dat de inschrijver voor Perceel twee enkel aan een schriftelijke inschrijving moet voldoen, en daarnaast niet zal presenteren. Is dit juist?	Uw constatering is juist, een inschrijver voor Perceel twee dient enkel aan een schriftelijke inschrijving te voldoen, en zal daarnaast niet presenteren.
51	Perceel 1. en Perceel 2.	N.a.v. vraag/antwoord 83: Op welke wijze kan de inschrijver verifiëren in welke mate mindere punten en/of onduidelijkheden en/of opmerkingen over de uitwerking zijn te herleiden naar het betreffende rapportcijfer?	Aan de hand van de onderbouwing in de voorlopige gunningsbeslissing zal de inschrijver beargumenteerd inzichtelijk worden gemaakt welke score de inschrijver toegekend heeft gekregen.
52	Perceel 1. en Perceel 2.	N.a.v. vraag/antwoord 83: De omschrijvingen bij scores zijn uitermate subjectief, omdat er geen normeringskader voor de rapportcijfers is gegeven. Kunt u deze alsnog geven om de objectiviteit van de beoordeling te waarborgen?	De KB deelt de mening niet dat de omschrijving van de scores uitermate subjectief is. In de beantwoording op vraag 82 van Nota van Inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 wordt uiteengezet wanneer de KB het rapportcijfer 10, score 'uitstekend' toekent en wanneer het rapportcijfer 8 'goed'. In geval van de score 'voldoende' gaat inschrijver in ieder geval in op alle gevraagde onderdelen, echter zijn delen niet eenduidig en is er ruimte voor onduidelijkheden dan wel opmerkingen. In geval van de score 'matig' gaat inschrijver beperkt in op alle gevraagde punten, zijn delen beperkt tot

			niet eenduidig en is er ruimte voor onduidelijkheden dan wel opmerkingen. In geval van de score 'onvoldoende' gaat Inschrijver niet in op alle gevraagde punten, zijn delen beperkt eenduidig en zijn er onduidelijkheden dan wel opmerkingen.
53	Perceel 1.	Hoe worden de punten voor gunningscriteria 1 tot en met 3 toegekend? Bij de meeste aanbestedingen zien wij bijvoorbeeld een 5-puntschaal waarbij 0%, 25%, 50%, 75% of 100% van de maximale score wordt toegekend. Kunt u aan de hand van een rekenvoorbeeld aangeven hoe de punten voor gunningscriteria 1 tot en met 3 worden toegekend?	<p>Zoals beschreven in <i>tabel h beoordelingsscores</i> van het beschrijvend document d.d. 18-12-2023 kan inschrijver verschillende scores behalen, zoals uitstekend, goed, voldoende, matig en onvoldoende. Vervolgens is in deze tabel uiteengezet dat de score 'uitstekend' gelijk is aan 100% van het maximaal aantal te behalen punten. De score 'goed' is gelijk aan 80% van het maximaal aantal te behalen punten. De score 'voldoende' is gelijk aan 50% van de maximaal te behalen punten. De score 'matig' is gelijk aan 10% van de maximaal te behalen punten. De score 'onvoldoende' is gelijk aan 0 % van de maximaal te behalen punten.</p> <p><i>Tabel i. Gunningscriteria</i> uit het beschrijvend document d.d. 18-12-2023 laat per gunningscriterium de maximaal te behalen gewogen score zien. Dit houdt in dat de score 'uitstekend' voor G1 van perceel 1 resulteert in 20 gewogen punten en de score 'voldoende' resulteert, 80% van 20 punten, in 16 gewogen punten.</p>
54	Perceel 1.	N.a.v. vraag/antwoord 141, verheldering van de gestelde vraag: U geeft aan in eis 7.3: "Negatieve indexering dient Opdrachtnemer te allen tijde schriftelijk te melden". Het uitgangspunt van indexeren is dat dit 1x per jaar plaatsvindt. Kunnen wij ervan uitgaan dat dit voor een negatieve indexering ook geldt?	Uw aannahme is correct. De tarieven kunnen na de initiële looptijd vanaf 19 maart 2026 éénmaal per jaar worden bijgesteld op basis van een gedegen gemotiveerd voorstel door opdrachtnemer en vervolgens worden voorgelegd en goedgekeurd door de KB.

55	Perceel 1.	<p>Ten aanzien van artikel 16.4: we begrijpen dat deze boete een afschrikwekkende werking heeft. Echter, een vooraf vastgesteld gefixeerd bedrag van € 50.000,- per gebeurtenis is niet geheel redelijk. Indien onverhoopt schade wordt geleden wegens schending van geheimhouding, dan kan Opdrachtgever via de reguliere weg van aansprakelijkheid diens schade op Opdrachtnemer verhalen. Graag het verzoek deze boete te matigen tot €25.000 per gebeurtenis met een maximum van €50k per jaar.</p>	<p>Nee, uitgangspunt is dat de boete de functie tot nakoming prikkelt. Echter is het niet de intentie van de KB om een boete op te leggen, maar in uitzonderlijke situaties kan dit artikel van toepassing zijn. Aangezien dit een clause van regelend recht is, mag de KB naast de boete ook volledige schadevergoeding vorderen.</p> <p>Als opdrachtnemer de boete te hoog vindt, kan hij de rechter verzoeken om de boete te matigen. Matiging van de boete is alleen toegestaan indien de billijkheid dit klaarblijkelijk eist (artikel 6:94 BW). Opdrachtnemer moet dan aannemelijk maken dat uit de omstandigheden van het geval blijkt wordt gegeven van een buitensporig en onaanvaardbaar resultaat.</p>
56	Perceel 1. en Perceel 2.	<p>Graag het verzoek aan Opdrachtgever om de staffel zoals opgenomen in artikel 20.2 te herzien op basis van diens toezegging in NVI-I rondom het beperken van de hoogte van aansprakelijkheid: 'een factor 1-2 van de opdrachtwaarde'. De laatste punten van de staffel komen daar op dit moment niet mee overeen. Verzekeringstechnisch - en ter inschatting van het bedrijfsrisico - zouden we hier graag aangepaste concrete bedragen aan verbonden willen zien.</p>	<p>Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 145 en tevens Herzien Bijlage B Concept van Raamovereenkomst d.d. 18-12-2023' artikel 8 Overige voorwaarden lid 4.</p>
57	Perceel 1. en Perceel 2.	<p>Uit de Algemene Inkoopvoorwaarden van KB:</p> <p>"10. Eigendomsovergang 10.1 Onverminderd het bepaalde in artikel 15 (Intellectuele Eigendomsrechten) gaat het eigendom van Producten die het voorwerp van de Prestatie zijn of onderdeel van de Prestatie uitmaken, van Leverancier over op de KB na Acceptatie door de KB."</p> <p>We voegen hier graag aan toe dat openstaande facturen dan wel door KB moeten zijn voldaan. Wat is uw visie hierop? </p>	<p>Zie voor de beantwoording van deze vraag Nota van inlichtingen 1 d.d. 18-12-2023 vraag en antwoord 142 en tevens Herzien Bijlage B Concept van Raamovereenkomst d.d. 18-12-2023' artikel 8 Overige voorwaarden lid 3.</p>

58	Perceel 1. en Perceel 2.	In de Algemene Inkoopvoorwaarden van KB missen wij de volgende (of een inhoudelijk soortgelijke) clause. "De KB vrijwaart Leverancier tegen alle aanspraken van derden verband houdend met of voortvloeiend uit de diensten of producten van de KB (inclusief claims wegens inbreuk op patenten)." Kunt u die toevoegen?	Nee, dat is niet mogelijk. Op basis van artikel 15.5 en artikel 15.6 uit de Algemene Inkoopvoorwaarden wordt juist gesteld dat de leverancier de KB tegen aanspraken van derden ter zake van inbreuken op Intellectuele Eigendomsrechten vrijwaart. Dit is ook inclusief patenten.
59	Perceel 1. en Perceel 2.	Is er een mogelijkheid voor Leverancier om een contract tussentijds op te zeggen? Zo nee, bent u bereid daarover een clause toe te voegen?	Nee, dit is niet het geval en de KB is hier niet toe bereid. De KB heeft de mogelijkheid om de Raamovereenkomsten éézijdig onder dezelfde condities tweemaal te verlengen met twee jaar.
60	Perceel 1. en Perceel 2.	Artikel 25.1 in de Algemene Inkoopvoorwaarden van KB is in onze optiek te breed beschreven. Bent u bereid deze aan te scherpen zodat de clause meer in lijn is met de diensten die Leverancier verzorgt?	Indien voor zover een audit van toepassing is, kan deze door de KB worden aangescherpt naar de aard en omstandigheden van de te leveren diensten.
61	Perceel 1. en Perceel 2.	In Bijlage J is aangegeven dat de 'Gedragsverklaring aanbesteden' en 'Verklaring van de Belastingdienst' enkel op verzoek moeten worden ingediend. Echter, op TenderNed onder 'beantwoord de eisen' staan deze twee documenten aangegeven als eisen. Kunnen jullie hier duidelijkheid over scheppen?	Deze documenten hoeven niet te worden bijgevoegd aan uw inschrijving. Het niet indienen van deze documenten bij inschrijving wordt niet gezien als het niet voldoen aan de eis. Zoals uiteengezet in het beschrijvend document (d.d. 18-12-2023) paragraaf 4 inleiding verwacht de KB alleen van de winnende inschrijver de gedragsverklaring en verklaring van de belastingdienst. Deze dient Inschrijver op verzoek van de KB uiterlijk zeven werkdagen na voorlopige gunning te overleggen.
62	Perceel 1. en Perceel 2.	In Deel V van het Europees Aanbesteding Document staat "Er wordt op de volgende wijze voldaan aan de objectieve en niet-discriminerende criteria en regels ter beperking van het aantal gegadigden." Kunnen jullie aangeven naar welke criteria en regels hier wordt verwezen? Dit stelt ons in staat om deze vraag zo accuraat mogelijk te beantwoorden.	Deel V van het Uniform Europees Aanbesteding Document is niet van toepassing op deze aanbesteding. De KB hanteert geen selectie onder de niet uitgesloten en geschikte ondernemers. Deel V van het Uniform Europees Aanbesteding Document wordt voornamelijk gebruikt bij niet-openbare procedures, mededingingsprocedures met onderhandeling, concurrentiegerichte dialogen en innovatiepartnerschappen.

63	Perceel 1. en Perceel 2.	Een aantal PDF-documenten dient ingevuld geüpload te worden. We merken echter dat het niet mogelijk is om enkele PDF-documenten niet bewerkbaar zijn (bijvoorbeeld Bijlage X). Zien jullie kans om een bewerkbaar PDF-document te delen?	Bijlage X is enkel relevant en van toepassing voor de winnende Inschrijver en wordt niet op voorhand gedeeld. Bijlage H. is in Word-bestand beschikbaar gesteld bij deze Nota van Inlichtingen.
64	Perceel 1. en Perceel 2.	Wanneer we een toekomstige samenwerking aangaan, kunnen we dan toegang krijgen tot de databronnen Power- BI en Adobe Analytics?	Dit is na definitieve gunning bespreekbaar.

De KB stelt met deze Nota van Inlichtingen Bijlage H - Beroep technische en beroepsbekwaamheid in Word-bestand beschikbaar.