

Vragen over de dienstverlening	Samenvatting antwoorden
1. Gasunie is benieuwd op welke wijze de overdracht van de huidige naar een nieuwe leverancier georganiseerd dient te worden. Hoe gaat u om met het overdragen van de dienstverlening en wat zijn mogelijke aandachtspunten?	De marktpartijen zorgen voor een zorgvuldige overdracht middels een gestructureerd plan van aanpak, communicatieplan en/of transitieplan. Deze omvatten onder andere een beschrijving van een planning, de wijze van communiceren, rollen en verantwoordelijkheden.
2. Maakt u voor de dienstverlening gebruik van partners in het buitenland? Zo ja, op welke manier wordt de inzet daarvan doorbelast naar Gasunie?	De marktpartijen opereren in meer dan 100 landen, waar met lokale kantoren wordt gewerkt. De samenwerking met deze lokale kantoren wordt vormgegeven door de lokale partner als onderaannemer te laten fungeren of via het hoofdkantoor in Nederland te laten verlopen.
3. Gasunie is benieuwd of het gebruikelijk is binnen de branche om levenspartners van Gasunie medewerkers ook te adviseren. Kunt u vertellen wat gebruikelijk is binnen de branche en waar de grens met betrekking tot de dienstverlening voor levenspartners van Gasunie medewerkers?	In de branche komt het voor om naast de werknemers ook de levenspartners van werknemers te adviseren of te ondersteunen bij fiscale aangiften, maar dit is geen standaardkenmerk van de meeste opdrachten. Dit gebeurt vaker in landen waar partners gezamenlijk een aangifte moeten indienen (joint filing).
4. Gasunie is benieuwd op welke manier wordt bepaald welke adviseurs ingezet worden bij vragen en op welke manier kan Gasunie hier invloed op hebben. Kunt u hiervan een beeld schetsen?	Marktpartijen bepalen de inzet van adviseurs middels een workshop of stellen een kernteam aan als vast aanspreekpunt. Gasunie heeft hierop invloed door feedback te geven.
5. Gasunie wenst een overzicht te hebben van de uit te vragen adviseursrollen in combinatie met de tarievenstructuur. Kunt u aangeven welke adviseursrollen er zijn en welke tarievenstructuren daarbij horen?	Marktpartijen geven aan dat een team uit verschillende rollen bestaat, waaronder een partner, director, senior advisor, advisor en consultant. Marktpartijen werken met vaste uurtarieven per functie. Voor standaard werkzaamheden kan gewerkt worden met vaste bedragen.
6. Gasunie wenst met adviseurs te werken die op te hoogte zijn van recente ontwikkelingen binnen het vakgebied. Op welke wijze	Marktpartijen houden hun kennis op peil door te voldoen aan de eisen van het Permanente Educatie-reglement van de NOB. Dit houdt in dat zij regelmatig vaktechnische cursussen volgen en

	houden uw adviseurs hun vakkennis op peil?	ook zelf trainingen geven. Ook verzorgen marktpartijen interne opleidingsprogramma's.
7.	Gasunie overweegt een raamovereenkomst van acht jaar; vier jaar met optie tot verlenging van tweemaal twee jaar. Is dit een passende contractduur? Zo ja, wat zijn de voordelen voor u? Zo nee, wat zijn de nadelen voor u?	De marktpartijen geven aan dat het gebruikelijk is om een meerjarige raamovereenkomst met verlengingsopties te sluiten voor de gevraagde dienstverlening. De marktpartijen zien enkel voordelen bij deze contractduur vanwege het opbouwen van een langdurige relatie.
Vragen over de branche		Samenvatting antwoorden
8.	Kunt u voor Gasunie een beeld schetsen van hoe de branche voor fiscale dienstverlening eruitziet?	De branche voor fiscale dienstverlening kan in grote lijnen als volgt worden onderverdeeld: - Big Four advieskantoren: Dit zijn de grootste internationale kantoren, die een breed scala aan diensten aanbieden en wereldwijd een sterke aanwezigheid hebben. - Internationale kantoren (Big 10): Deze kantoren bieden ook uitgebreide fiscale diensten en een internationaal sterke aanwezigheid, maar zijn kleiner in omvang in vergelijking met de Big Four. Vanwege de kleinere teams trachten deze kantoren zich te onderscheiden door een andere (persoonlijkere) klantbenadering dan wel specialisatie op vaktechnisch gebied of zich te richten op een bepaalde marktsector. - Boutique kantoren: Dit zijn kleinere, gespecialiseerde kantoren die zich richten op specifieke niches binnen de fiscale dienstverlening. Deze kantoren bieden vaak maatwerkoplossingen of specialiseren zich op bepaalde onderwerpen. In principe kan elk kantoor binnen de branche de benodigde diensten leveren. Echter, niet elk van de "Big 10" kantoren heeft een afdeling die zich specifiek richt op global mobility dienstverlening.
9.	Is er onderscheid tussen de verschillende leveranciers	Ja, er is onderscheid te maken tussen de verschillende leveranciers binnen de fiscale dienstverlening. De belangrijkste verschillen liggen

	binnen de branche? Zo ja, waar zit dit onderscheid in?	in de klantbenadering en de focus van het kantoor. Dit onderscheid kan op verschillende manieren worden gemaakt: - Grootte en bereik - Expertise en specialisme - Dienstenaanbod - Prijsstructuur
10.	Over welke certificeringen dienen organisaties die actief zijn binnen de branche voor fiscale dienstverlening te beschikken?	In de Nederlandse markt voor fiscale dienstverlening beschikken accountants- en advieskantoren veelal over de volgende certificeringen: - NOB-certificering; - Registeraccountant (RA) of Accountant-Administratieconsulent (AA); - Kwaliteitskeurmerken zoals ISO-certificeringen; - Beveiligingscertificeringen zoals SOC-2 rapport, ISO 22301 en ISO 27001.
11.	Zijn uw adviseurs aangesloten bij de Nederlands Orde van Belastingadviseurs (NOB) en is dit gebruikelijk binnen de branche?	Marktpartijen geven aan dat dit gebruikelijk is. De marktpartijen zijn dan ook aangesloten bij de NOB.
12.	Welke certificeringen of diploma's zijn voor fiscaal adviseurs vereist om in de branche te mogen werken?	Fiscaal adviseurs dienen in het bezit te zijn van een master in fiscaal recht of fiscale economie, of van een soortgelijke studie aan een universiteit of HBO.
13.	Gasunie wenst inzicht te krijgen in op welke manier zij het beste de tarieven kan uitvragen. Welke wijze is gangbaar binnen de branche (Bijvoorbeeld middels een vast tarief per casus, uurtarieven of anders?)?	Het is gebruikelijk om zowel vaste tarieven per dienstverlening als uurtarieven op te vragen. Voor standaard werkzaamheden is het gebruikelijk een vast tarief per item op te vragen, per land. Tevens is het gebruikelijk om de uurtarieven per functie uit te vragen voor overige advisering.
Vragen over de communicatie		Samenvatting antwoorden
14.	Momenteel heeft Gasunie geen zicht op de contactmomenten die haar medewerkers met de fiscaal dienstverlener hebben. Gasunie wenst dit wel te kunnen controleren om te waarborgen dat het Gasunie gerelateerde vragen zijn. Welke mogelijkheden ziet u hiervoor?	Om Gasunie beter inzicht te geven in de contactmomenten tussen haar medewerkers en de fiscaal dienstverlener, kan gebruik gemaakt worden van vaste contactmomenten tussen de fiscaal dienstverlener en Gasunie of een communicatieproces geïmplementeerd worden. Daarnaast kan gebruik gemaakt worden van technologische systemen om de voortgang en status van de aangiften en vragen te volgen, waardoor zowel Gasunie, haar medewerkers en de

	fiscaal dienstverlener altijd goed geïnformeerd zijn zonder dat er additioneel overleg dient te worden ingepland.
15. Gasunie hecht veel waarde aan privacy. Hoe gaat u om met het uitwisselen van gegevens in combinatie met privacy? Welke systemen gebruikt u en vinden de gegevensuitwisselingen plaats via beveiligde omgevingen?	Marktpartijen maken voor het uitwisselen van informatie gebruik van gecertificeerde en veilige platforms.
16. Gasunie is benieuwd naar de doorlooptijden die u hanteert voor het beantwoorden voor vragen. Hanteert u verschillende doorlooptijden voor de communicatie met contractmanagement en medewerkers van Gasunie die in het buitenland fiscaal advies nodig hebben? Wat zijn de gebruikelijke doorlooptijden?	De doorlooptijden voor het beantwoorden van vragen zijn afhankelijk van de aard en complexiteit van de vraag. In de regel sturen marktpartijen binnen 24-48 uur een bevestiging van ontvangst met daarin een inschatting van de doorlooptijd.
17. Maakt u in de communicatie qua doorlooptijden onderscheid tussen reguliere en spoed vragen? Zo ja, hoe ziet dat onderscheid eruit?	Marktpartijen maken onderscheid tussen reguliere en spoedvragen. Spoedvragen worden in overleg nauwkeurig afgestemd.
18. Gasunie is benieuwd naar de communicatiekanalen die gebruikt worden in de branche. Kunt u hiervan een beeld schetsen? Zit hierin verschil tussen de kanalen die worden gebruikt om de communiceren met het contractmanagement van Gasunie en medewerkers van Gasunie die in het buitenland fiscaal advies nodig hebben?	In de fiscale branche verloopt de meeste communicatie doorgaans via e-mail. In principe is er geen verschil tussen de kanalen die worden gebruikt voor communicatie met het contractmanagement van Gasunie en de medewerkers die in het buitenland fiscaal advies nodig hebben. Beide groepen kunnen gebruikmaken van dezelfde kanalen, afhankelijk van hun voorkeur en de specifieke situatie.
Vragen over maatschappelijk verantwoord inkopen	Samenvatting antwoorden
19. Voor Gasunie is Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en Sociale Return on Investment (SROI) erg belangrijk.	MVO en SROI zijn belangrijke pijlers voor de marktpartijen. Zij vertalen dit in acties omtrent integratie en MBO, SROI-initiatieven, ESG,

Gasunie zou graag inzicht willen krijgen op welke wijze MVOI en SROI worden toegepast binnen fiscale dienstverlening. Kunt u hierop een toelichting geven?	opleiding en ontwikkeling, en het publiceren van jaarlijkse duurzaamheidsverslagen.
Afsluiting	Samenvatting antwoorden
20. Zijn er nog belangrijke onderwerpen of inzichten ten behoeve van het inrichten van de aanbesteding die u wilt delen, welke niet aan bod zijn gekomen in de bovenstaande vragen?	Naast de aangegeven scope stelt de markt voor andere onderwerpen toe te voegen aangezien deze verwant zijn aan de gevraagde scope en veelal opkomen bij een internationale tewerkstelling. Bijvoorbeeld: immigratiediensten, advies of diensten omtrent (internationale) salarisverwerking, meldingen onder Wet WagwEU, aanvragen voor 'Corresponding approvals' voor pensioenfondsen en diensten rond kortdurende zakenreizen.
21. Zou u op basis van de scope zoals omschreven in paragraaf 1.5 geïnteresseerd zijn om mee te doen aan de aanbesteding? Graag vernemen wij waarom wel of niet.	Marktpartijen zijn geïnteresseerd om aan de aanbesteding mee te doen.