

Nota van Inlichtingen 1

Europese openbare aanbestedingsprocedure Meerjarige Collectieve Ontzorgingsaanpak (MCO)

Nationaal Isolatie Programma (NIP)

Noord- en Midden Limburg

Inkoopzaak 61685 / TenderNed-kenmerk 495794

23 januari 2025

No.	Betreft	Categorie	Vraag	Antwoord
1	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.39	“Hoe ondersteunt jullie organisatie bewoners bij het aanvragen van subsidies en het optimaal benutten van financieringsmogelijkheden voor biobased isolatie?”: Bedoelt u hiermee specifieke financieringsmogelijkheden voor biobased materialen? (En zo ja: welke?). De ISDE is natuurlijk hoger maar verder zien wij geen verschillen met de ‘traditionele aanpak’. Dit zal waarschijnlijk zorgen voor veel herhaling met gunningscriterium A1. Kunt u deze vraag verduidelijken?	Hiermee worden inderdaad specifieke financieringsmogelijkheden en subsidieopties bedoeld die relevant zijn voor biobased isolatiemaatregelen. Hoewel er overlap kan zijn met gunningscriterium A1, ligt hier de nadruk op financieringsmogelijkheden die expliciet betrekking hebben op de inzet van biobased materialen, zoals vlas, hennep en cellulose. De ISDE-subsidie biedt bijvoorbeeld hogere tarieven voor biobased isolatiematerialen dan voor traditionele materialen. Daarnaast zijn er regionale en gemeentelijke subsidies die specifiek gericht zijn op het stimuleren van biobased toepassingen.
2	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 35	Wij stellen voor om deze garantie te beperken tot een maximum per jaar/per klant zoals gebruikelijk in de sector. Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord. Bewoners dienen in geval van faillissement geen schade op te lopen, aangezien zij voor de uitvoerende partij hebben gekozen op basis van de selectie danwel voordracht van opdrachtnemer. Opdrachtnemer dient hiervoor garant te staan. Zie ook antwoord bij vraag 72.
3	Bijlage 2 PVE	Selectie uitvoerders	Is het, in het kader van mogelijke belangenverstrengeling, toegestaan om isolatiebedrijven te selecteren voor de uitvoering waaraan contractant gelieerd is? (bijvoorbeeld exclusieve samenwerkingscontracten, bedrijven vallend onder dezelfde holding, etc.)	Het belang van bewoners dient voorop te staan. Bewoners dienen een onafhankelijk advies te krijgen. Dit betekent dat opdrachtnemer geschikte aanbieders dient te selecteren met de gevraagde selectiecriteria op een transparante manier, waarbij het gelijkheidsbeginsel in acht moet worden genomen (zoals opgenomen in eis 38 en 39). Het aangaan van exclusieve samenwerkingscontracten staat dit in de weg en is derhalve niet toegestaan. Bij bedrijven vallende onder dezelfde holding is volledige transparantie vereist. Bewoners dienen de keuze te hebben uit meerdere geselecteerde isolatiebedrijven. Tevens dient aangegeven te worden hoe de onafhankelijkheid van het advies geborgd is.
4	Bijlage 2 PVE	Eigen webshop	Is het toegestaan om isolatieproducten uit een eigen webshop te verkopen aan bewoners? Dit zorgt voor oneerlijke concurrentie en mogelijke belangenverstrengeling.	Dit is toegestaan, mits wordt voldaan aan de eisen in het PvE. Zie hiervoor het antwoord bij vraag 3.
5	Bijlage 10 SROI	SROI	Is het de bedoeling dat de SROI inzet wordt gerealiseerd op het project zelf, of mag dat ook binnen andere werkzaamheden van de opdrachtnemer zijn?	SROI heeft altijd een relatie met de opdracht en dient gerealiseerd te worden op het project zelf.
6	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 29	Wij hebben gemerkt dat niet alle medewerkers van (lokale) bouwmarkten in de praktijk goed op de hoogte zijn van de lokale subsidieregels waardoor bewoners niet goed worden geïnformeerd. In onze ervaring zorgt dit voor lagere conversie. Zeker bij meerdere gemeenten zoals in het MCO Noord- en Midden Limburg omdat er verschillende voorwaarden zijn per gemeente. Bent u akkoord met het versoepelen van deze eis zodat Inschrijvers hun eigen methode mogen omschrijven om doe-het-zelvers optimaal te ondersteunen? Zo nee, waarom niet?	Akkoord om een eigen methode te omschrijven om doe-het-zelvers optimaal te ondersteunen. De ondersteuning hoeft niet via een bouwmarkt plaats te vinden, mits voldaan wordt aan de genoemde uitgangspunten onder eis 29 in het PvE.

7	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 29	Het werken met een Open-house constructie verhoogt de kosten (Opdrachtnemer moet namelijk met alle lokale leveranciers en bouwmarkten meerdere afspraken maken, de voortgang bewaken, etc.). Bovendien is er geen collectief inkoopvoordeel omdat Opdrachtnemer geen (exclusieve) afname door bewoners kan garanderen. Bent u akkoord met de selectie door Opdrachtnemer van een of meerdere partijen met een kwalitatief goed aanbod, marktconforme-of betere- prijzen en een hogere mate van ontzorging? Bewoners die kiezen voor een andere leverancier/bouwmarkt kunnen bijvoorbeeld wel de kosten declareren mits zij de benodigde bewijslast aanleveren. Zo nee, waarom niet?	Een open-house constructie is hier genoemd ter illustratie en wordt hier niet voorgeschreven. Een vergelijkbare systematiek is ook toegestaan. Een alternatief voor een open-house constructie is derhalve akkoord, mits alle bouwmarkten (of andere leveranciers) een eerlijke kans maken om deel te nemen.
8	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 29	Wij kunnen meerdere leveranciers aansluiten voor een doe-het-zelf aanpak. Wij merken echter dat het isolatieadvies bij bouwmarkten en online shops niet altijd van dezelfde kwaliteit is. Veel leveranciers voldoen nu niet aan uw eis 56. Staat u open voor een werkwijze waarbij wij samenwerken met één (of twee) leveranciers die een betere kwaliteit bieden en waarvan de prijs marktconform is? Zo nee, waarom niet?	Akkoord. Aanvullend hierop staat het de opdrachtnemer vrij om samen te werken met bouwmarkten voor isolatieadvies, maar is het ook mogelijk dat de opdrachtnemer de gewenste ondersteuning/isolatieadvies zelf geeft aan doe-het-zelvers. Zie ook het antwoord op vraag 7 voor de levering van isolatieadvies.
9	Aanbestedingsleidraad	Voorpagina's	Is het toegestaan om een voorblad bij gunningscriterium A (resp B en C) toe te voegen dat niet meetelt met de 18 (resp 10 en 5) pagina's?	Akkoord, dit voorblad zal niet meegenomen worden in de beoordeling met als voorwaarde dat het voorblad maximaal 5% tekst bevat in tekstgrootte >= 11 punten. Zie verder ook antwoord bij vraag 93.
10	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 43	In bijlage 11 is ook gevelisolatie opgenomen als maatregelen: deze maatregel is niet geschikt voor grootschalige inkoopacties. Het is een ingrijpende maatregel met veel maatwerk per woning en zoals in Bijlage 11 te zien is, is de totale opgave ook klein ten opzichte van de andere maatregelen. Hierdoor, in combinatie met de hoge prijs van deze maatregelen, zullen de aantallen zeer laag zijn. We stellen voor dat deze maatregelen niet standaard worden aangeboden in het advies - ook omdat de ervaring leert dat bewoners keuzestress ervaren wanneer teveel maatregelen tegelijk worden aangeboden - maar dat bewoners in woningen die zich voor deze maatregel lenen door de opdrachtnemer actief worden doorverwezen naar een of meerdere geschikte partijen die voldoen aan een set aan kwaliteitseisen. Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Het is niet akkoord om de maatregelen niet standaard in het advies mee te nemen en alleen maar door te verwijzen naar geschikte partijen. Gevelisolatie hoeft bij aanvang van het MCO-programma niet direct onderdeel te zijn van een inkoopactie, maar dient wel meegenomen te worden in de advisering. We verwachten wel van de indieners om een aanbod te ontwikkelen gedurende het MCO-programma om ook binnengevelisolatie aan te bieden. Eis 43 is hierop onverkort van toepassing.
11	Aanbestedingsleidraad	Zonnepanelen en warmtepompen	Met name bewoners in doelgroep 3 zijn soms al ver met isolatie en zoeken naar de volgende stap in de vorm van zonnepanelen of een (hybride) warmtepomp. Staat u open voor het (eventueel op termijn) uitbreiden van het aanbod met deze maatregelen? We realiseren ons dat deze niet mee kunnen worden genomen in de verantwoording, maar vanuit het belang van de bewoner gezien, helpt dit wel om woningen aardgasvrij(-ready) te maken. Zo nee, waarom niet?	Zie eis 1.21. Hier staat "in ieder geval". Dus Opdrachtnemer kan aangeven het speelveld te willen verruimen in haar Plan van Aanpak. Hiervoor geldt echter geen exclusiviteit. Voor deze maatregelen zijn alleen (nog) geen lokale subsidies beschikbaar. Kansrijke aanpakken om deze maatregel wel uit te voeren zullen wel gewaardeerd worden in de gunning.
12	Bijlage 3 Dienstverleningsovereenkomst	Facturatie	Wij maken veel kosten vanaf de gunning. Wanneer wordt de eerste termijn uitbetaald? Bent u akkoord met een voorschot ter waarde van de vaste kosten spoedig na de definitieve gunning?	Het programmaproject wordt per kwartaal vooruitbetaald vanaf aanvang van het project. We zijn akkoord met een spoedige uitbetaling van het eerste kwartaal.
13	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 73	"Opdrachtnemer vernietigt daarna al deze data op haar eigen systemen". De garantieperiode op de maatregelen die wij aanbieden is minimaal 10 jaar, wij zijn gedurende die 10 jaar als intermediair beschikbaar voor vragen en klachten van de bewoner. Bent u akkoord met het behouden van bewonersdata benodigd is voor dit doeleinde tot het einde van de garantieperiode? Zo nee, waarom niet?	Als het noodzakelijk is om de bewonersdata te bewaren voor de garantieperiode van 10 jaar, dan is dit toegestaan mits daarbij de minimale data bewaard worden (dus niet meer dan strikt noodzakelijk).
14	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 27	"Afwijzing van aanvragen van bewoners die lokale subsidies hebben aangevraagd, maar niet in aanmerking komen, vindt plaats door de betreffende gemeente." In onze werkwijze krijgen bewoners vanuit de adreslijst van de gemeente een brief waarin de subsidie benoemd wordt en melden ze zich aan voor een advies. De adviseur doet tijdens het advies aan huis de check of een woning inderdaad 2 slecht geïsoleerde bouwdelen heeft en communiceert het tijdens het huisbezoek wanneer een bewoner niet aan deze eis voldoet en dus geen recht op subsidie heeft. Het lijkt ons in het kader van transparantie en vertrouwen handig als dit direct met de bewoner wordt gecommuniceerd, en niet via de gemeente gaat. Is deze werkwijze akkoord? Zo nee, waarom niet?	Akkoord om de bewoner te informeren over het niet voldoen aan de eis tijdens het huisbezoek, zolang de bewoner duidelijk geïnformeerd wordt wie te contacteren als er vragen resteren over de subsidiemogelijkheden. Wanneer er al een aanvraag is gedaan voor subsidie kan inschrijver de bewoner hierover informeren, maar zal de bewoner een officiële bevestiging krijgen van de gemeente over de afwijzing van de subsidieaanvraag.

15	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.22	U noemt dat ISDE voor doelgroep 1 niet is meegenomen in raming. Begrijpen wij goed dat het voor Inschrijvers verplicht is om de ISDE voor te schieten voor doelgroep 1? En gebeurt dit met de middelen van de gemeente (die weer worden aangevuld na uitbetaling van ISDE door RVO)?	Het is de bedoeling dat doelgroep 1 de ISDE niet hoeft voor te schieten. Inschrijvers kunnen in hun plan van aanpak beschrijven hoe ze dit wensen te realiseren. Dit kan bijvoorbeeld via een derdengeldenrekening en betekent niet per se dat de inschrijver dit moet voorschieten. Zie ook eis 29 in het PvE.
16	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 43	U vraagt een aantal maatregelen die zich minder lenen voor een collectieve inkoopactie (binnengevelisolatie, zolder-/Vlieringvloerisolatie). Is het ook toegestaan om deze enkel aan te bieden als doe-het-zelf optie? Zo nee, waarom niet?	Het opnemen van alle maatregelen is geen eis, wel het kunnen aanbieden als dat uit de praktijk nodig blijkt. Doe-het-zelf als enige optie is niet toegestaan. Volledig ontzorgen betekent dat u ook voor deze belangrijke maatregelen passend aanbod dient te organiseren. Als dat niet met collectieve inkoopacties kan dan op een andere manier. We zijn benieuwd naar uw aanpak.
17	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 43	U vraagt onder andere binnen- en buitengevelisolatie als maatregelen. In onze ervaring zijn deze maatregelen niet geschikt voor collectieve inkoop, omdat dit heel erg specifieke projecten zijn en daar nauwelijks schaalvoordelen in te behalen zijn, dus ook de voordelen van de collectiviteit minimaal zijn. We richten daarom graag een route in waarin we bewoners adviseren over deze maatregelen en desgewenst doorverwijzen naar uitvoerders die deze maatregelen toe kunnen passen. Bent u akkoord met deze aanpak? Zo nee, waarom niet?	Zie het antwoord bij vraag 10.
18	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.43	Presentatie: Wanneer kunnen wij de verduidelijkingsvragen verwachten?	Deze ontvangt u uiterlijk 18 maart 2025 om 10.00 uur.
19	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.43	Wij hebben voor 3 medewerkers de twee werkdagen van de presentaties gereserveerd. Wij zouden het waarderen als u kort na de sluiting van de inschrijvingen contact opneemt met de inschrijvers om een definitief tijdstip af te stemmen.	Akoord.
20	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.43	Kunt u aangeven wie (Welke functies uit welke organisatie, geen namen) aanwezig zijn in de beoordelingscommissie?	De beoordelingscommissie bestaat uit afgevaardigden op het gebied van duurzaamheid van een aantal deelnemende gemeenten, een projectleider en een afgevaardigde van de RES Noord- en Midden Limburg. De samenstelling en grootte van de beoordelingscommissie kan wijzigen, indien daartoe naar het oordeel van de aanbestedende dienst aanleiding of noodzaak is. Inschrijver kan hier geen rechten aan ontleen.
21	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.41	Als de tabel wel onderdeel blijft van de uitvraag: De beantwoording in een tabel lijkt de leesbaarheid niet ten goede te komen. Wij stellen voor om de vragen in de tabel te beantwoorden met bijvoorbeeld bullets. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Met het invullen van de tabel dient u een heldere bondige samenvatting te geven van de in tekst gegeven antwoorden op de vragen bij dit gunnigscriterium. Gebruik van bijvoorbeeld een bulletlijst in de tabel is daarbij toegestaan.
22	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.41	Het invullen van de tabel en het beantwoorden van alle 7 vragen zorgt waarschijnlijk voor meer dan 5 A4. Er zit bovendien veel herhaling tussen de tabel en de vragen. Daarnaast is het invullen van de tabel inefficiënt, omdat een lang antwoord in één van de kolommen voor onnodig veel witruimte op de pagina zorgt. Wij stellen daarom voor om de tabel te verwijderen en uitsluitend de zeven vragen te beantwoorden. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord. De tabel blijft behouden maar zal niet meetellen binnen de maximaal aantal A4. Wel dient de tabel op maximaal 2 A4 of 1 A3 pagina te passen (lettergrootte 11 en gebruikelijke kantlijn marges van 2,5cm). Zie ook antwoorden bij vraag 21 en 93.
23	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.41	In onze ervaring zijn bewoners het meest gebaat bij uitsluitend de essentiële informatie voor het overgaan tot het nemen van verduurzamingsmaatregelen. Aanvullende, minder relevante, informatie leidt af van het doel: bewoners helpen verduurzamen. We hebben in andere projecten gezien dat hoe uitgebreider de informatie is, hoe lager de conversiepercentages liggen, omdat dit bij bewoners extra vragen (en daarmee wantrouwen) oproept. Gezien de beperkte relevantie van de kostenstructuur voor bewoners, raden we daarom aan de communicatie zo veel mogelijk te versimpelen. Bent u akkoord met het reactief verstrekken van deze informatie in plaats van proactief? Met andere woorden: uitsluitend wanneer de bewoner om meer informatie over de kostenstructuur vraagt? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord. De intermediar heeft echter wel de vrijheid om zelf te bepalen in welke fase van de klantreis inzicht verleend wordt.
24	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.38	10 pagina's voor zowel het lerend vermogen / effectiviteit en kwaliteit (met 7 subvragen) én een stuk over biobased (5 subvragen) is erg weinig. Bent u bereid dit uit te breiden naar 14 pagina's?	Zie antwoord bij vraag 93.

25	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	Is het tijdens de procedure toegestaan om contact te hebben met de lokale initiatieven over deze aanbesteding?	Niet akkoord. In de beantwoording van subgunningscriterium A2 dient u hiervoor een aanpak in te dienen. Contact leggen mag pas na definitieve gunning.
26	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	U gaf tijdens het startoverleg aan dat jullie zicht hebben op de lokale initiatieven en dat de meest kansrijke zijn geïdentificeerd. Willen jullie de regie houden in het contact met deze lokale initiatieven of mag de contractant direct contact opnemen met de initiatieven om de efficiëntie van het proces te waarborgen?	We gaan in de selectie uit van de Eisen en de vragen zoals gesteld in de aanbesteding. Wel voeren we gesprekken met lokale initiatieven over de rol van de Opdrachtgever in de marketing en communicatie. Voor de rol van lokale partners gaan we na gunning met elkaar in gesprek. We zullen derhalve nu geen overzicht aanleveren. Zie ook antwoord bij vraag 25.
27	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.37	Wij stellen voor om een aantal voorbeelden te delen van communicatiemiddelen. Bijvoorbeeld 4 A4 met visuele bijlagen in aanvulling op de beschikbare 18 A4. Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Akkoord voor maximaal 4 pagina's extra met enkel visuele voorbeelden en bijlagen die voor maximaal 10% uit tekst bestaan. Zie ook antwoord op vraag 93.
28	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.16	U schrijft dat niet de volledige omvang van alle doelgroepen gelijktijdig benaderd dient te worden. Wij zien de kracht van de communicatie juist naast de herhaling ook in het gelijktijdig handelingsperspectief bieden voor doelgroepen in zijn geheel. Kunt u aangegeven wat de visie is op een mogelijke subselectie per doelgroep en een fasering in het benaderen van deze doelgroepen?	Er staat <u>niet</u> dat alle doelgroepen niet gelijktijdig benaderd <u>moeten</u> worden, maar dat het een mogelijkheid is. Er is vrijheid om hiervoor te kiezen, bijvoorbeeld om capaciteit van adviseurs of isolatiebedrijven te spreiden. Voor veel gemeenten hebben doelgroep 1 en 2 prioriteit, maar we kijken uit naar jullie voorstel in PvA.
29	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	Hebben de gemeenten de voorkeur om per gemeente gelijktijdig te starten met de drie doelgroepen? Of juist de voorkeur voor een gefaseerde aanpak per doelgroep?	We verwachten dat alle gemeenten tegelijkertijd van start gaan, maar er is niet bij voorbaat een voorkeur voor een gefaseerde aanpak. Zoals ook aangegeven bij vraag 28 is capaciteit van adviseurs en isolatiebedrijven een aandachtspunt.
30	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	Hebben de gemeenten de voorkeur om gelijktijdig te starten? Of juist de voorkeur voor een gefaseerde aanpak per gemeente?	Er is een voorkeur om tegelijkertijd met alle gemeenten te starten.
31	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	Zijn er lopende (en/of afgerond in de afgelopen 2 jaar) projecten om monumenten te verduurzamen?	Zie antwoord bij vraag 32.
32	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.36	Heeft elke gemeente in kaart welke regels gelden voor de verduurzaming van monumenten? Zijn er specifieke loketten hiervoor in de gemeenten? Of organisaties waar gemeenten al mee samenwerken?	Er wordt gewerkt aan een overzicht van de regels die gelden voor de verduurzaming van monumenten van iedere gemeente. <i>De website monumenten.nl biedt een overzicht van de regels die gelden binnen iedere gemeente op het gebied van de verduurzaming van monumenten, en in veel gevallen ook met welke partijen wordt samengewerkt en of er aanvullend beleid geldt. Deze website garandeert echter niet volledige actualiteit van de getoonde informatie.</i>
33	Aanbestedingsleidraad	SGC A	Is onderling verwijzen tussen A1, A2, A3 en A4 toegestaan om herhaling te voorkomen?	De vier subonderdelen worden separaat beoordeeld. U mag verwijzen naar algemene informatie in een ander subonderdeel, echter de gevraagde informatie per subonderdeel dient in het betreffende subonderdeel uitgewerkt te zijn.
34	Bijlage 1 Raming	Bijlage 1, p.30 verzekering	verzekering: De bedragen die u noemt zijn hoger dan onze standaard verzekering. Wij kunnen dit eenvoudig na de gunning verhogen voor dit project. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	In paragraaf 4.4 van de aanbestedingsleidraad is al opgenomen dat inschrijver bij aanvang van de opdracht en gedurende de looptijd ervan moet beschikken over de verzekering en dat de geselecteerde inschrijver na gunning een afschrift van het verzekeringscertificaat dient te verstrekken met de juiste verzekerde bedragen voor de gehele looptijd van de opdracht. Het is derhalve akkoord om het bewijs van verzekering na gunning te overleggen.
35	Bijlage 1 Raming	Bijlage 1, p.16	Welke partijen waren betrokken bij - en wat zijn de geleerde lessen uit - de eerdere aanpakken in de gemeenten Horst aan de Maas, Leudal, Venlo, Weert en Echt-Susteren?	De lager geraamde conversie die voor deze gemeenten komt voort uit eerdere acties van deze gemeenten, veelal met besteding van budget uit de SpUk Energiearmoede. De verwachte conversie is hier lager, puur omdat er al een deel van de doelgroep bewoners reeds geholpen is. De nota van inlichtingen is niet de juiste plek om geleerde lessen te delen.

36	Bijlage 1 Raming	Bijlage 1, p.13	Lokale initiatieven: Heeft u hiervan een overzicht per gemeente? En kunt u aangeven in welke mate deze initiatieven betrokken zijn bij deze uitvraag, en hoe ze staan tegenover het MCO en de samenwerking met inschrijvers?	Er is een beeld van de lokale initiatieven in iedere gemeente. In aanloop naar de gunning maken wij een definitief overzicht, vervolgens gaan wij in gesprek om de lokale initiatieven te informeren over de aanstaande MCO-aanpak en bespreken wij hun mogelijke rol daarin. Met enkele initiatieven (energiecoaches, energiecorporatie en welzijnsorganisatie) zijn reeds verkennende gesprekken gevoerd. Zij zijn enthousiast over de aanpak en zijn benieuwd naar de uitwerking de komende maanden, waarin we de Opdrachtnemer na gunning graag meenemen om te beoordelen hoe lokale initiatieven passen in de aanpak. Zie ook antwoord bij vraag 26.
37	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 63	Het verhogen van subsidies met terugwerkende kracht kan voor extra werk zorgen voor opdrachtnemer. Bijvoorbeeld: het benaderen van bewoners die al mee hebben gedaan, eventuele vragen beantwoorden, het administratief verwerken en uitbetalen en beschikken van de subsidie, het berekenen van de extra subsidie, dit opnemen in de RVO en SiSa verantwoording, etc. Wij stellen voor om (net als bij declaraties) hier een uurtarief voor te hanteren van maximaal €100,- per uur (vanzelfsprekend geldt dit niet als de subsidiebedragen worden opgehoogd voor een nieuwe actie en bewoners niet met terugwerkende kracht in aanmerking komen). Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	De gemeenten hebben hun subsidiebedragen bepaald met het oog op het toevoegen van extra tranches, zodat de subsidiebedragen niet verhoogd hoeven worden gedurende het programma. Toch kan het zo zijn dat de subsidiebedragen gewijzigd worden gedurende de looptijd van het programma. We begrijpen dat de inschrijver deze administratieve lasten niet (volledig) kan dragen. Gezien het een meerjarig programma is, verwachten we echter wel dat de opdrachtnemer hun systeem inricht dat dergelijke administratieve wijzigingen efficiënt doorgevoerd kunnen worden. Dit kan ook ontwikkeld worden gedurende de looptijd van het programma. We verzoeken de inschrijvers een voorstel te doen voor het wijzigen van subsidies met terugwerkende kracht in hun PvA. Hiervoor kan hetzelfde uurtarief gehanteerd worden als elders in het PvE.
38	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 52	Deze rapportages vragen in onze ervaring veel werk. Met name het bundelen per actie en doelgroep en het opschonen van de data. Wij vragen ons af wat de meerwaarde is van deze maandelijkse rapportages en of u daadwerkelijk al deze gegevens gaat analyseren. Wij stellen voor om deze eis te versoepelen naar: “opdrachtnemer doet een voorstel voor de monitoring en bewaking van de voortgang van het project op basis van de wensen van opdrachtgever en de projectdoelen.” Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Dit is niet bij voorbaat akkoord. Deze rapportages vormen een belangrijk onderdeel van het leer- en verbetertraject. In onderlinge afstemming kan de frequentie van rapportage verlaagd worden, maar dit wordt pas vastgesteld na gunning.
39	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 49	Wij stellen voor om dit elke 6 maanden te doen, in lijn met de RVO verantwoording van het NIP. Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Akkoord, mits dit op aanvraag ook aangeleverd kan worden. We verwachten niet dat dit frequent voor zal komen.
40	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 32	Klopt onze aanname dat alle bewoners in doelgroep 1 worden gesubsidieerd via de spuk energiearmoede (en dus niet de NIP LAI)?	Nee, dit is voor meerdere gemeenten niet het geval.
41	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 29	Het bijhouden van de uren voor het verwerken, controleren en uitbetalen van subsidieaanvragen is relatief veel werk. Bent u ermee akkoord om een vaste vergoeding te betalen? Bijvoorbeeld op basis van 1,5 uur werk per woning?	Niet akkoord. Het verwerken en de controle van de subsidieaanvragen buiten het MCO-programma om wordt in samenspraak met opdrachtgever nader vormgegeven. Het is nog niet duidelijk hoeveel uur dit betreft. Opdrachtgever wenst daarom inzicht te hebben in de gemaakte uren en progressie bij u om dit gedurende het project steeds effectiever te doen.
42	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 29	Wij kunnen de isolatiesubsidie direct uitbetalen aan aangesloten isolatiebedrijven. Als een bewoner zelf een ander bedrijf kiest (uitzondering), dan betalen wij de subsidie uit aan de bewoners. Dit doen wij om fraude te voorkomen. Bent u akkoord met deze werkwijze?	Akkoord.
43	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 22	Wij stellen voor om ook voor doelgroep 2 het advies verplicht aan huis te laten plaatsvinden (tenzij de bewoner dit niet wenst). Dit is nodig voor het geven van advies op maat (bijvoorbeeld door tijdens een technische schouw te bekijken of een bouwdeel geïsoleerd kan worden) en om te controleren welke bouwdelen al voldoende geïsoleerd zijn. Bent u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord. Door te beoordelen op effectiviteit en kwaliteit is voor ons deze zorg te beheersen. We beoordelen elke opdrachtnemer hierop in het PvA. Het wordt geen aanvullende eis.
44	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 21	In onze ervaring is het niet nodig om een overzicht te bieden van maatregelen die al getroffen zijn: dit zorgt voor afleiding van wat nog moet gebeuren. Hetzelfde geldt voor aanvullend advies over materialen. Meer informatie zorgt voor minder actie bij (de meeste) bewoners. Bent u akkoord met het versoepelen van deze eis zodat wij als marktpartijen met onze expertise het (volgens ons) beste adviesrapport mogen opstellen? Vanzelfsprekend kan dit advies worden aangepast gedurende de looptijd van het project. Zo nee, waarom niet?	Dit soort praktijkvoorbeelden is waardevol dit is precies waar de toelichting voor bedoeld is in H5 A (plan van aanpak). We verwachten van jullie een voorstel voor een kansrijke aanpak. De eis voor het in kaart brengen van maatregelen die reeds genomen zijn is in eerste instantie ten behoeve van gemeentelijke administratie (inzicht in de resterende isolatieopgave) en ter verbetering van het aanbod. In het adviesrapport kan ervoor gekozen worden om het advies te simplificeren. Betreft materiaalgebruik vinden we het belangrijk dat biobased isolatie een plek krijgt in het advies.

45	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 21	Niet alle maatregelen zijn geschikt voor collectieve inkoopacties, vanwege maatwerk en/of omdat het niet vaak wordt afgenomen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan buitengevelisolatie. Bent u het eens om het definitieve aanbod aan bewoners (qua maatregelen en materialen) af te stemmen met de winnende inschrijver? Kansrijke maatregelen kunnen natuurlijk altijd op een later moment worden aangeboden. Zo nee, waarom niet?	Zie antwoorden bij vragen 10 en 11.
46	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 16	Verwacht u van Inschrijvers dat zij een plan/voorstel maken voor de samenwerking met de initiatieven tijdens de inschrijving en biedt dit meerwaarde? Of verwacht u dat we dit pas bespreken na de gunning?	Zie antwoord bij vraag 26.
47	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 15	U geeft aan dat bewoners op de landingspagina ook akkoord moeten geven om benaderd te worden voor eventuele vervolgacties en verbetering van de MCO-aanpak. Wij stellen voor om dit op een later moment in de klantreis te vragen. Dit meteen bij aanmelding vragen werkt in onze ervaring conversieverlagend. Gaat u ermee akkoord dat deze vraag op een later moment aan bewoners gesteld wordt, bijvoorbeeld in evaluatievragen? Zo nee, waarom niet?	Akkoord.
48	Bijlage 2 PVE	PvE, eis 3b en 3c	Er lijkt overlap te zijn tussen de sessies over marketing en communicatie in 3b en de tweede sessie in 3c waar kaders voor marketing worden bepaald. Kunt u toelichten wat de verschillen zijn tussen deze sessies?	Er is inderdaad overlap tussen deze sessies. In 3b wordt gefocust op het tot stand komen van een definitieve marketing- en communicatiestrategie. In 3c wordt de bredere verduurzamingsaanpak besproken om het totaalbeeld inzichtelijk te maken, waar marketing- en communicatie uiteraard één van de kernonderdelen van is. Onderdeel 3b is meer strategisch van aard, waar het marketingcommunicatie onderdeel in 3c meer praktisch van aard is.
49	Bijlage 2 PVE	Bijlage 2, p.10	Landingspagina per gemeente. Wij werken met een postcodechecker waarmee de bewoner direct op een pagina komt met de voorwaarden die gelden voor de doelgroep/gemeente waar hij/zij zich in bevindt (in plaats van een landingspagina per gemeente). Vanzelfsprekend kunnen we ook een pagina per gemeente aanmaken indien gewenst. Gaat u akkoord met dit alternatief? Zo nee, waarom niet?	Voorgestelde alternatief is akkoord, mits per gemeente de voorwaarden voor de doelgroep en betreffende gemeente helder zijn. En waarbij de pagina per gemeente kan worden aangepast (whitelabel). De definitieve operationalisering wordt uiteindelijk vastgesteld met de werkgroep marketing en communicatie.
50	Bijlage 4 Herzieningsclausule	Bijlage 4	Kunt u aangeven voor de gemeenten Roerdalen, Bergen, Nederweert en Peel en Maas: hoe aannemelijk is het dat zij aansluiten? Lopen er bijvoorbeeld al gesprekken?	Er lopen momenteel geen gesprekken met de betreffende gemeenten en het is op dit moment dus ook niet de verwachting dat deze gemeenten op korte termijn aansluiten. Om het voor u werkbaar te houden, hebben we de mogelijkheid van toetreding door gemeenten beperkt tot de RES NML gemeenten. Met andere woorden: enkel de vier genoemde gemeenten zouden theoretisch binnen de looptijd nog kunnen toetreden.
51	Aanbestedingsleidraad	Brieven naar doelgroep 3	Klopt onze aanname dat de gemeenten van plan zijn de gehele doelgroep 3 te benaderen met minimaal één bewonersbrief per jaar?	De gemeenten zijn bereid om de gehele doelgroep 3 actief te benaderen. Het hangt af van uw Plan van Aanpak in welke vorm, met welk middel en in welke frequentie dit vorm krijgt.
52	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	Het lijkt erop (kijkend naar openbare gegevens) dat doelgroep 3 slechts een deel van de overige grondgebonden koopwoningen per gemeente omvat. Klopt die aanname?	Zoals weergegeven in bijlage 13 betreft doelgroep 3 alle grondgebonden koopwoningen met een bouwjaar vóór 1995 met uitzondering van Weert, die definitieve energielabels A, B en C niet meeneemt.
53	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	In Echt-Susteren staat helemaal geen voorwaarde over energielabels voor doelgroep 2. Klopt dit? Dit betekent dat een deel niet kan worden meegenomen in de NIP/LAI SpUK verantwoording.	Dit is correct. Echt-Susteren is voornemens om deze doelgroep geheel te benaderen. Het is uiteraard mogelijk in communicatie-uitingen rekening te houden met een (geschat) groen energielabel, bijvoorbeeld door een aangepaste brief.
54	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	Energielabels. In sommige gemeenten worden woningen met een (definitief/geschat/voorlopig) label C meegenomen. Dit betekent dat de opdrachtnemer wel huisbezoeken verzorgt, maar dat woningeigenaren vaak niet in aanmerking komen voor de LAI subsidie. Met andere woorden: wij maken wel kosten maar krijgen hier geen inkomsten voor (anders dan de algemene projectkosten). Staat u ervoor open om voor deze woningen een extra vergoeding beschikbaar te maken om de kosten van het huisbezoek te dekken als blijkt dat bewoners niet in aanmerking komen voor de subsidie? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord. Het is wel mogelijk om in communicatie-uitingen hier rekening mee te houden om het aantal onnodige huisbezoeken te beperken, zoals ook aangegeven bij het antwoord bij vraag 53.

55	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	Subsidie voor doelgroep 2 in Roermond. Kunt u toelichten wat u bedoelt met 1 gratis maatregel voor 2026? Gaat dit om het moment dat bewoners akkoord geven/de opdracht verstrekken? En is de gemeente zich ervan bewust dat het gemiddelde subsidiebedrag dan niet uit zal komen op € 1.500?	In Roermond wordt eenmalig een actie uitgezet waarin eigenaar-bewoners uit doelgroep 2 een gratis maatregel t.w.v. €3000,- ontvangen. Dit bedrag uit zich dus in een gratis maatregel en heeft een maximum tot de kosten van de maatregel(en), na aftrek ISDE-subsidie. De deadline en het subsidieplafond voor deze eenmalige actie ('first come, first served') worden in nader afstemming met de opdrachtnemer vastgesteld. Dit staat ook op deze manier toegelicht in Tabel 2 van de Aanbestedingsleidraad. In Bijlage 13 Doelgroepen is dit inderdaad verkeerd vermeld in de rij " <i>Subsidie doelgroep 2 voor:</i> ". Daarom verzoeken wij bovenstaand antwoord aan te houden voor de eenmalige actie in Roermond, gelijk aan Tabel 2 van de Aanbestedingsleidraad. Wij zijn ons er van bewust dat het gemiddelde subsidiebedrag dan niet uit zal komen op €1.500,- en werken de monitoring van de eenmalige actie graag verder uit na gunning.
56	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	U noemt een gemiddeld subsidiebedrag voor doelgroep 1 en tegelijkertijd staat er dat er 1 (of 2) gratis maatregelen worden geboden. In onze ervaring zorgt dit voor onduidelijkheid voor bewoners en voor Contractant. Wij stellen voor dat elke gemeente een maximum bedrag hanteert voor doelgroep 1. Op basis van onze ervaring (in de andere MCO's) kunnen wij een voorstel doen per gemeente. Bijvoorbeeld maximaal € 4.000 voor 1 maatregel en maximaal € 8.000 voor 2 maatregelen. Bent u akkoord met het vaststellen van een maximaal bedrag voor doelgroep 1 (in plaats van een gemiddeld bedrag)?	Bijlage 13 geeft het gemiddelde budget aan dat beschikbaar is. Inschrijvers kunnen een voorstel doen hoe hiermee om te gaan, rekening houdende met het gemiddelde bedrag dat dus beschikbaar is. We kijken uit naar jullie voorstel in PvA.
57	Bijlage 7 Gegevensuitwisseling	Bijlage 7	Klopt onze aanname dat u geen overeenkomst over de uitwisseling van gegevens verwacht af te sluiten tussen de gemeenten (behalve Venlo) en de Contractant?	Nee, dit klopt niet. Iedere gemeente zal een eigen overeenkomst over de uitwisseling van gegevens afsluiten met opdrachtnemer. Reden hiervoor is dat iedere gemeente zelf gegevens uitwisselt met de opdrachtnemer en dat dit niet uitsluitend via gemeente Venlo gebeurt.
58	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13 en bijlage 4	Indien u woningen in doelgroep 1 in Beesel, Maasgouw, Mook en Middelaar later wilt toevoegen aan het project, wat zijn dan de extra vergoedingen?	Zie antwoorden bij vragen 59 en 85.
59	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	Bij een aantal gemeenten (Beesel, Maasgouw, Mook en Middelaar) is doelgroep 1 'voorlopig binnen andere aanpak'. Kunt u toelichten wat u hiermee bedoelt? Hoe lang is voorlopig, welke partijen zijn hierbij betrokken?	De gemeenten Beesel, Maasgouw en Mook en Middelaar hebben aangegeven doelgroep 1 eerst zelf op te pakken en de resultaten hiervan te evalueren. De reden hiervan is dat er al het een en ander in gang is gezet om deze doelgroep te helpen of een snellere start gewenst is dan binnen het MCO-programma mogelijk is. Dit is vooralsnog in een beginnend stadium. Mochten de resultaten van de MCO-aanpak erg positief zijn en/of de lokale aanpak tegenvallen, dan zouden deze gemeenten alsnog kunnen overwegen doelgroep 1 aan de MCO-aanpak toe te voegen. Dit is echter niet de verwachting op de korte termijn.
60	Aanbestedingsleidraad	Andere acties in de regio	Kunt u aangeven of er in de 11 gemeenten al andere acties zijn geweest of lopen vanuit de SpUk LAI? Zo ja, hoeveel bewoners zijn hiervoor al benaderd / geholpen?	Er zijn in enkele gemeenten andere acties vanuit SpUk LAI. De bewoners waar deze acties zich op richten zijn buiten de MCO-aanpak gehouden. De acties zijn nog maar recent begonnen en er is nog geen evaluatie gedaan van de benaderde/geholpen bewoners.
61	Aanbestedingsleidraad	C. Kostenbeheersing	C. Kostenbeheersing. U vraagt hoe de kostencomponent zich verhoudt tot prijzen in de markt voor een vergelijkbaar kwaliteitsniveau. Dit is bijna onmogelijk, want wij hebben niet volledig zicht op de prijzen, en vooral niet op het exacte kwaliteitsniveau dat de bewoner krijgt, bij concurrenten in de markt. Het risico is dat iedere partij hier naar eigen oordeel iets kan opschrijven zonder dat dit hoeft te kloppen. Hoe gaat u dit eerlijk beoordelen?	Het gaat hier niet om kostenbeheersing ten opzichte van concurrenten in de markt. U dient aan te geven hoe uw <u>eigen</u> kostenbeheersingsproces eruit ziet. De beoordelingscommissie beoordeelt of inschrijver kan aantonen dat hij in staat is om de kosten efficient en transparant te beheersen voor de geleverde kwaliteit en welke afspraken hij maakt. Hierbij wordt gekeken naar het kostenbeheersingsproces en dit wordt beoordeeld volgens het beoordelingskader in paragraaf 5.4. Daarbij wordt onder meer gelet op de mate waarin inschrijver met zijn kostenbeheersingsproces erin slaagt vertrouwen te wekken bij de beoordelingscommissie, waarbij de marktconformiteit gedegen onderbouwd en te verantwoorden is.
62	Aanbestedingsleidraad	C. Kostenbeheersing	C. kostenbeheersing: bent u akkoord met het toevoegen van een visuele bijlage die niet meetelt met de 5A4 voor dit gunningscriterium?	Zie antwoord bij vraag 27.
63	Aanbestedingsleidraad	C. Kostenbeheersing	C. kostenbeheersing, onderdeel A, subvraag c. U vraagt hoe kosten gemonitord en gerapporteerd worden. Bedoelt u hier de kosten (prijs) voor de bewoner?	Dit klopt.

64	Bijlage 2 PVE	PVE vraag 22	U schrijft: Opdrachtnemer is verplicht om bij doelgroep 1 het adviesgesprek aan huis te laten plaatsvinden, tenzij de bewoner dit nadrukkelijk anders wenst. De reden hiervan moet vastgelegd. Voor wat betreft dit laatste punt: Indien de bewoner niet voor een advies aan huis kiest, dan wordt hij/zij direct in contact gebracht met de uitvoering (dit kan via verschillende sporen) en wordt niet geregistreerd waarom zij geen huisbezoek wenst. Uit hoofde van een efficiënte en effectieve uitvoering vragen wij het naderhand opvragen van de reden bij de bewoner achterwege te laten. Indien uit de rapportage blijkt dat resultaten achterblijven indien bewoners niet kiezen voor een huisbezoek, kan vanuit de leer en verbetercycclus altijd nader onderzoek plaatsvinden.	Niet akkoord, wij vinden het belangrijk van begin af aan inzicht te krijgen in het proces rond uw advies aan bewoners en of en met welke reden ze daar al dan niet gebruik van maken.
65	Bijlage 2 PVE	PVE: 27	Hierin staat: "Afwijzing van aanvragen van eigenaar-bewoners die lokale subsidies hebben aangevraagd, maar niet in aanmerking komen, vindt plaats door de betreffende Gemeente". Kunt u dit nader toelichten. Wij beoordelen namelijk via ons toetsingssysteem of een bewoner in aanmerking komt voor de regeling. Indien dat niet het geval is, versturen wij automatische de bewoner de afwijzing. Dit is automatisch ingeregeld, waarbij de afwijzingsteksten in overleg met de gemeente kan worden samengesteld. Het is voor zo'n groot programma niet wenselijk indien de gemeente deze afwijzingen verstuurt aan de bewoner.	Zie antwoord bij vraag 14.
66	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad	Kunt u een overzicht geven van functies (gemeenten) die de beoordelingscommissie vormen?	Zie antwoord bij vraag 20.
67	Bijlage 2 PVE	Doe-het-zelf (DHZ)	Wij vragen u uit te sluiten dat de opdrachtnemer isolatieproducten uit een eigen webshop verkoopt aan de bewoner. Dit leidt namelijk tot oneerlijke concurrentie en mogelijke belangenverstrengeling. Gaat u hiermee akkoord door dit als eis op te nemen?	Zie antwoord bij vraag 4.
68	Aanbestedingsleidraad	keuze voor bewoner om eigen bedrijf te kiezen voor uitvoeren isolatie	Vindt opdrachtgever het belangrijk dat deze optie geboden wordt? Of wenst opdrachtgever grip op kwaliteit van de uitvoering middels de organisatie van het collectieve aanbod?	Wij stellen uw advies en bijbehorend aanbod voorop maar willen en moeten de bewoner de gelegenheid bieden daar vanaf te kunnen kijken. De bewoner is dan (met uw hulp, zie PvE) zelf verantwoordelijk voor de subsidie afhandelingen (door u, zie PvE) en moet bewijstukken kunnen overleggen dat de uitgevoerde maatregelen correct zijn uitgevoerd.
69	Aanbestedingsleidraad	Totale begrote potentiële opbrengst voor opdrachtnemer	Wij zien in lopende NIP regelingen dat ca 30% van de bewoners kiest voor een eigen bedrijf, waarvoor de opdrachtnemer wel werkzaamheden uitvoert maar geen provisie ontvangt. Daarnaast zien wij dat de huidige conversies onder druk staan bij de doelgroepen die een lage subsidie of geen subsidie ontvangen. Beide punten hebben dus een grote impact op de potentiële opbrengst, waarvan we op basis van onze huidige ervaringen kunnen aangegeven dat deze veel te hoog is ingeschat. Dit leidt tot hoge risico's voor de inschrijvers omdat de variabele inkomsten, die onder druk staan, onzeker zijn en lager uitvallen. Het gevolg hiervan is dat wij zien dat intermediairs steeds hogere provisies gaan vragen aan uitvoerders. Om meer evenwicht te brengen in de vaste en variabele inkomsten willen wij verzoeken het programmabudget te verhogen met 25%.	Het programmabudget staat (gebaseerd op de beschikbare NIP gelden) vast en zal niet worden verhoogd. Het is aan u om een plan van aanpak te overleggen waarmee u denkt voldoende bewoners voor uw aanbod te laten kiezen waarmee u tevens de beoordelingscommissie overtuigt dat vrije keuze van de bewoners voldoende gewaarborgd blijft. Als u daar gedurende het project verbeterkansen in ziet staat het u vrij om daarvoor een voorstel in te dienen met verzoek daar leerbudget aan te besteden. Besluit over honorering van uw verbetervoorstel is conform het PvE in goed overleg met u maar aan opdrachtgever.
70	Aanbestedingsleidraad	Inrichting subsidie regeling per gemeente	Onze ervaring is dat de inrichting van de subsidieregeling (subsidievoorwaarden, doelgroep(en), hoogte subsidies, ingangsdatum etc.) verschilt per gemeente, waarbij het wel belangrijk is dat het aansluit op de uitvoeringswijze van opdrachtnemer. Wij adviseren dan ook, voordat de regeling definitief wordt vastgesteld, de opdrachtnemer de ruimte krijgt om deze te voorzien van advies en te toetsen op haalbaarheid in de uitvoering. Kunt u bevestigen dat de regelingen pas definitief worden vastgesteld na overleg met de opdrachtnemer?	Wij maken de regelingen inderdaad pas definitief na overleg met de opdrachtnemer.
71	Bijlage 2 PVE	Eis 29	Wat wordt er bedoeld met "lokale subsidies"? Welke subsidies bedoelt u hier? Kan er dan gedeeld worden waar deze subsidie aan moet voldoen en hoe de monitoring hiervan uitgevoerd moet worden?	Subsidie uit SpUk.

72	Bijlage 2 PVE	Eis 35	'Opdrachtnemer staat garant voor faillissement van bedrijven.' In de praktijk is het niet mogelijk voor intermediairs om garant te staan voor de geselecteerde bedrijven. Uiteraard doen we onze uiterste best om te faillissementen te voorkomen en spannen we ons in voor werkovername mocht het onverhoopt toch voorkomen. Daarom stellen we voor om van eis 35 een inspanningsverplichting te maken. Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet?	Er wordt niet van opdrachtnemer gevraagd om faillissementen te voorkomen, maar in geval van een faillissement ervoor te zorgen dat het werk wordt overgenomen om directe financiële schade bij bewoners te voorkomen. Zie ook antwoord bij vraag 2.
73	Bijlage 2 PVE	Eis 52	Eis 52: maandelijkse rapportage. U noemt hier een aantal punten waarop maandelijks gerapporteerd moet worden. We stellen voor om hier kwartaalijks van te maken. Uit ervaring blijkt dat ieder kwartaal voldoende is om trends te ontdekken uit de gevraagde punten. Een frequentie per kwartaal draagt bij bovendien bij aan doelmatige besteding van beschikbare middelen, want maandelijkse rapportage is aanzienlijk meer werk en leidt dus tot meer kosten. Bovendien zijn we in staat om een aantal punten, zoals Uitkomsten van vergaarde woningdata real-time terug te koppelen. Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet?	Zie antwoord bij vraag 38.
74	Bijlage 2 PVE	Eis 23	Eis 23: 'Het staat de Opdrachtnemer vrij om een vergoeding te vragen voor de dienstverlening aan doelgroepen 2 en 3 (eis 20, 21 en 30).' Dus niet voor doelgroep 1? Kunt u toelichten waarom er voor doelgroep 1 geen vergoeding gevraagd mag worden?	Dat is correct. Het uitgangspunt is dat doelgroep 1 over het algemeen niet in staat en/of niet bereid is om voor aanvullende dienstverlening te betalen, terwijl het voor gemeenten juist belangrijk is om deze doelgroep zoveel mogelijk te helpen in deze isolatieaanpak. Uitgangspunt is en blijft dat doelgroep 1 door u volledig wordt ontzorgd. Daar past een vergoeding niet bij.
75	Aanbestedingsleidraad	Biobased Materiaalgebruik	Opdrachtgever geeft duidelijk richting aan gebruik van biobased isolatiematerialen. Dit streven wordt door ons gedeeld. Tegelijkertijd hanteren wij hoge kwaliteitseisen aan de door ons toegepaste materialen. Hiervoor stellen wij aan uitvoerders de eis om enkel Insula-gecertificeerde materialen te gebruiken. Veel biobased materialen zijn (nog) niet gecertificeerd. De toepassing ervan brengt daarmee een (energetisch) kwaliteitsrisico met zich mee. Hoe staat opdrachtgever tegenover de inzet van (nog) niet gecertificeerde biobased materialen, m.n. in het kader van de geëiste 10 jaar garanties?	Ons uitgangspunt is dat biobased isolatiematerialen dezelfde of een betere prijs-kwaliteitverhouding bieden dan gangbare niet-biobased isolatiematerialen. Biobased materialen die (nog) niet voldoen aan de gestelde kwaliteitseisen, waaronder Insula-certificering, worden niet toegepast totdat zij volledig aan de geldende normen voldoen. Dit geldt ook voor de energetische prestaties en de vereiste garanties van 10 jaar. Wij erkennen echter dat certificeringstrajecten voor nieuwe biobased materialen tijd vergen en dat innovatie hierin essentieel is. Dit past ook in het meerjarige karakter van deze opdracht.
76	Aanbestedingsleidraad	Doelgroep 1: Energiearmoede	Doelgroep in energiearmoede is bijzonder lastig te identificeren en te bereiken. Een belangrijke indicatie is ontvangst energietoeslag. Hoe kan Opdrachtgever bemiddelen dan wel faciliteren dat gegevens efficiënt gedeeld worden door de mogelijk verschillende uitvoeringsorganisaties in de verschillende gemeenten?	Opdrachtgever werkt momenteel met de gemeenten aan een efficiënte en effectieve datavoorziening vanuit een werkgroep Data. Hierin worden workshops gepland en de uitvoering getoetst om te zorgen dat de gemeenten vanaf gunning de noodzakelijke gegevens efficiënt en effectief kunnen delen.
77	Aanbestedingsleidraad	Leidraad	Leidraad, onderdeel C, B 'Inzicht in marktconformiteit en kostenbeheersing'. U vraagt om: 'Beschrijf per kostencomponent hoe deze zich verhoudt tot prijzen in de markt voor een vergelijkbaar kwaliteitsniveau binnen dezelfde condities.' Wat bedoelt u hiermee? Aangezien we als intermediair geen inzage hebben in de kosten van andere intermediairs voor de advies- en ontzorgingsdiensten, gaan we er vanuit dat we een beschrijving van de verhouding van kostencomponenten van de uitvoeringskosten en materiaalkosten van de maatregelen dienen te geven. Klopt deze aanname? Zo niet, waarom niet?	Zie antwoord bij vraag 61.

78	Aanbestedingsleidraad	Leidraad	Leidraad, onderdeel C, B 'Inzicht in marktconformiteit en kostenbeheersing'. U vraagt om: 'Beschrijf in hoeverre de eindprijs (optelsom van vaste kostencomponenten) naar bewoners marktconform is.' Er zijn intermediairs die beweren dat ze ondanks hoge vergoedingen (meer dan 15%) marktconforme prijzen kunnen garanderen richting inwoners. Ze claimen dat ze met hun verregaande ontzorging dusdanig veel werk uit handen nemen dat prijzen voor inwoners niet toenemen bij een hoge vergoeding. We werken al 10 jaar samen met in totaal ruim 500 isolatiebedrijven: zij geven aan dat ze de vergoedingen hoger dan 15% van de offerte doorberekenen in hun offertes naar inwoners. Dit betekent dus dat de intermediair verdient terwijl de prijs voor isolatie voor de inwoner hoger wordt. Reden: de ontzorging die intermediairs bieden, is nooit meer dan 15% van de totale werkzaamheden. Zelfs niet als de intermediair de schouw en het adviesgesprek uit handen neemt, offertes opstelt en aanpast, een klantvolgsysteem biedt waar bedrijven in kunnen werken, bewonersvragen afhandelt, de planning regelt, etc. Gaat u akkoord met het verplicht stellen dat inschrijvers volledig en transparant zijn over de vergoedingsstructuur, dat wil zeggen dat ze per route aangeven hoe de vergoeding tussen de inschrijver en de isolatiepartijen en leveranciers is geregeld en welke hoogte deze vergoeding betreft? Zo niet, waarom niet?	Bij onderdeel C, deel A van de aanbestedingsleidraad wordt aan de inschrijver gevraagd om transparant de kostenstructuur weer te geven naar opdrachtgever en naar de bewoner. Vooraf voor de beoordelingscommissie en ook gedurende de looptijd van het project. De uitvoeringskosten vallen hier ook onder en daarmee de kosten van de inschrijver zelf, uitvoerende partijen zoals isolatiepartijen en leveranciers. Het staat elke inschrijver vrij daarin onderbouwd eigen keuzes te maken naar oa een vergoedingsstructuur die het beste bij het eigen plan van aanpak en aanbod past en transparant en marktconform dient te zijn. Het is aan de beoordelingscommissie de partijen op basis van hun onderbouwing punten toe te kennen waarmee ze aangeven in welke voorstellen ze meer en minder vertrouwen hebben.
79	Bijlage 2 PVE	PvE	Uit onderzoek van Nieuwsuur (d.d. 12 september 2023) blijkt dat sommige intermediairs de uitvoering van isolatie beleggen bij partijen behorend bij hetzelfde moederconcern als de intermediair. Hiermee komt de onafhankelijkheid van het advies (uw eis 3) in het geding. Bovendien leidt de uitvoering van isolatie door partijen uit hetzelfde concern als de intermediair tot een oneerlijk speelveld: omdat de inkomsten over de uitvoering bij hetzelfde concern terecht komen, kan de intermediair met een lagere prijs indienen. Ook worden lokale ondernemers die geen relatie hebben tot het concern benadeeld. Gaat u akkoord met het uitsluiten dat de opdrachtnemer en isolatiepartijen tot hetzelfde moederbedrijf/concern behoren, omdat dit als belangenverstrengeling gezien kan worden aangezien dit mogelijk de onafhankelijkheid van de adviseur beïnvloedt? Zo ja, gaat u akkoord met het toevoegen van een bepaling aan de overeenkomst die stelt dat opdrachtnemer en uitvoerende bedrijven niet tot hetzelfde moederbedrijf horen? Zo niet, waarom niet?	Zie antwoord bij vraag 3.
80	Bijlage 2 PVE	PvE	Vanwege de kwetsbaarheid van (een deel van) de doelgroep en de toenemende vraag naar informatiebeveiliging stellen we voor dat u ISO-27001 verplicht stelt. Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet?	Niet akkoord. Vanzelfsprekend is informatiebeveiliging van belang, vandaar de basiseisen die hiervoor zijn opgenomen in bijlage 15. Een inschrijver dient hieraan te voldoen en hoeft niet verplicht een ISO-27001 certificaat te overhandigen.
81	Aanbestedingsleidraad	Leidraad	Leidraad: U vraagt op meerdere plekken een toelichting op de kwaliteit van de propositie richting inwoners, bedrijven en u als opdrachtgever. We stellen voor dat u ISO-9001 verplicht stelt. Hiermee weet u zeker dat u een inschrijver aantrekt die kwaliteitsmanagement hoog in het vaandel heeft staan. Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet?	Niet akkoord. In de beantwoording kunt u aangeven hoe u de kwaliteit borgt. Dit kan middels een ISO-9001 certificaat, maar ook op een andere wijze. Inschrijvers zonder ISO-9001 certificaat kunnen kwaliteit ook hoog in het vaandel hebben staan. Een ISO-9001 certificaat voldoet, mits voldoende onderbouwd en gemotiveerd wordt hoe dit de kwaliteit van de propositie borgt.
82	Aanbestedingsleidraad	Leidraad/PvE	Intermediairs bewijzen doorgaans marktconformiteit door hun gemiddelde prijzen per woning te vergelijken met de prijzen van Milieu Centraal. In deze toets wordt echter geen rekening gehouden met 3 belangrijke factoren: (1) de dalende isolatieprijzen van de afgelopen twee jaar (ongeveer – 20%), (2) de opdrachtwaardes zijn gebaseerd op grotere woningen, terwijl wij in de lokale aanpak vooral kleinere tussenwoningen isoleren, en (3) onverwacht hoge meerwerkkosten, zoals dure steigers, voorrijkosten en graafwerkzaamheden, worden niet inzichtelijk gemaakt. Om een kwalitatief goede marktconformiteitstoets te waarborgen, maken gemeenten ook gebruik van de kostenkengetallen van RVO, waarin de gemiddelde prijzen op productniveau inzichtelijk zijn. Bent u bereid een eis toe te voegen aan uw marktconformiteitstoets, waarin intermediairs moeten aantonen dat hun prijzen marktconform zijn op basis van de eenheidsprijzen van de kostenkengetallen van RVO? Zo nee, kunt u toelichten geven hoe u anders de marktconformiteit toetsing op de isolatieprijzen gaat uitvoeren?	In tabel 11 van de aanbestedingsleidraad (pagina 46 & 47) staat beschreven hoe en waarop beoordeelt wordt. Er wordt onder andere beoordeeld op onderbouwing van marktconformiteit op actuele marktdata. U kunt zelf aangeven en onderbouwen welke data u hiervoor gebruikt. Belangrijk hierbij is dat u deze keuze goed motiveert en welk effect uw keuze heeft op inzicht en vertrouwen bij opdrachtnemer en bewoner tav marktconformiteit.

83	Aanbestedingsleidraad	Marketing en Communicatie	Opdrachtgever is verantwoordelijk voor marketing en communicatie strategie. Dit in overleg met de 11 deelnemende gemeenten. MarCom heeft grote invloed op succes van het project. Wij hebben veel ervaring op het vlak van activeren van woningeigenaren en willen graag een actieve mede-bepalende rol. Wij stellen voor om te werken met een gemandateerd compacte MarCom werkgroep met geselecteerde vertegenwoordigers en een stuurgroep. Bent u het daarmee eens, indien niet, waarom niet?	In het Programma van Eisen is de samenwerkingsvisie vanuit de opdrachtgever op marketing en communicatie toegelicht. Hierin voorzien wij inderdaad een belangrijke rol voor de opdrachtnemer voor een succesvolle marketing en communicatieaanpak. Wij zien een voorstel voor een succesvolle uitvoering graag terug in het plan van aanpak, waar ook de voorgestelde werkwijze beoordeeld kan worden.
84	Bijlage 11 Woningkenmerken	Bijlage 11, blz. 2	U geeft aan dat de gemeente Weert start met de helft van haar woningen in het MCO-programma. Kunt u toelichten waarom voor deze aanpak is gekozen? Is het daarnaast de verwachting dat de andere helft van de woningen op een later moment nog in het MCO-programma wordt opgenomen?	Weert heeft voor drie van haar wijken gekozen voor een andere, meer buurtgerichte aanpak. De energiecoaches en energiefixers krijgen zowel bij de bewustwording, advisering en de ondersteuning van de ISDE-aanvragen een belangrijke rol. Na afloop zal Weert de resultaten van beide sporen (buurtaanpak en regionale aanpak i.c. MCO-programma) evalueren en benutten voor de aanpak van nieuwe verduurzamingsmaatregelen in de toekomst.
85	Bijlage 13 Doelgroepen	Bijlage 13	In Bijlage 13 staat aangegeven dat doelgroep 1 in de gemeenten Beesel, Maasgouw en Mook en Middelaar 'voorlopig' binnen een andere aanpak vallen. Kunnen we daaruit opmaken dat in een later stadium deze doelgroep alsnog mogelijk binnen het MCO-programma wordt opgenomen? Kunt u hier meer toelichting over geven?	Zie ook de antwoorden bij vragen 58 en 59.
86	Bijlage 2 PVE	Programma van Eisen, eis 22	Bij eis 22 staat aangegeven: "Het staat de Opdrachtnemer voor doelgroep 2 en 3 vrij om bewoners online, telefonisch of aan huis te adviseren, tenzij op basis van een verbetervoorstel (eis 53) anders is vastgesteld. Met uitzondering van een eenmalige actie in Roermond, waarbij doelgroep 2 op dezelfde manier als hierboven omschreven aanpak voor doelgroep 1 is omschreven wordt benaderd door opdrachtnemer." Kunt u meer toelichting geven op deze uitzondering van Roermond?	Zie antwoord bij vraag 55.
87	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 4.5.1, blz. 30	Voor kerncompetentie 1 mogen we slechts één referentie aanleveren. Het is bijna onmogelijk om binnen één referentie dit aantal aan te tonen om de simpele reden dat er weinig opdrachten van deze omvang in de markt zijn geweest. Het MCO-programma zelf is relatief nieuw en voor de huidig lopende programma's is de looptijd nog dusdanig kort dat deze aantallen nog niet zijn behaald. Om de uitvraag redelijk en vooral haalbaar te houden, verzoeken wij u om toe te staan dat inschrijvers meerdere referenties aanleveren voor deze kerncompetentie, en om de looptijd van maximaal 2 jaar te laten vervallen, zodat de referentie moet plaatsvinden in de afgelopen 3 jaar. Kunt u akkoord gaan met dit voorstel? Zo nee, wat zijn de knelpunten die u ervaart?	Het is akkoord kerncompetentie 1 in delen te onderbouwen met in totaal maximaal 3 referenties van maximaal 3 jaar oud.
88	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2, blz. 36	Kunt u toelichten wat u bij A3 verstaat onder lokale stakeholders, eventueel aan de hand van voorbeelden?	De algemeen geldende definitie van stakeholder is belanghebbende. Mensen of partijen - organisaties die een direct of indirect belang en/of positie hebben ten opzichte van de betreffende aanpak of organisatie. Onder de direct betrokken lokale stakeholders vallen: bewoners, lokale initiatieven, deelnemers en leveranciers in uw aanpak, concurrenten en de betreffende gemeente. Onder indirect betrokken stakeholders vallen: andere overheden, media, belangenverenigingen, omwoners maar ook de medewerkers van de organisaties.
89	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2, A3.c), blz. 36	Kunt u toelichten wat u bij A3.c) verstaat onder laaghangend fruit.	Laaghangend fruit zijn de eerste woningen waar u redelijk eenvoudig succes denkt te halen in deelname van de bewoners.

90	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2, A4, blz. 37 / Bijlage 2 Samenwerkvisie en Programma van Eisen	Binnen MCO-programma aanbestedingen zien wij dat een sterk overlappende samenwerkvisie wordt omschreven door de verschillende aanbestedende diensten. Logisch, want deze visie is verbonden met het MCO-programma zelf en de totstandkoming hiervan met behulp van Verbouwstromen. Wij zijn echter benieuwd naar uw definitie van een gelijkwaardige samenwerking. Waar liggen de uitdagingen en wensen van de gemeente Venlo als aanbestedende dienst? Kunt u hier aanvullende toelichting over geven?	Deze samenwerking, voortkomend uit de Coalition of the Willing, heeft tot doel dat partijen binnen de MCO-aanpak gezamenlijk uitvoering geven aan het opzetten van een regionaal isolatieprogramma binnen het NIP. De gemeente Venlo bekleedt mede namens de andere gemeenten de regionale penvoerders- en kassiersfunctie. De ambtelijke projectgroep ziet toe op de voortgang van de samenwerking binnen de MCO aanpak en adviseert over de koers van de samenwerken. Elke gemeente coördineert de uitvoering op lokaal niveau. Gemeente Venlo bekleedt als penvoerder: - contractmanagement richting de intermediair: - vertegenwoordigt gemeenten richting intermediair - voeren van de coördinatie van de MCO-aanpak - samenstelling van programmateam - beheersen van budget dat beschikbaar komt voor deze samenwerking gemeenten hebben in een samenwerkingsovereenkomst afspraken gemaakt over onder andere eenieders inzet, transparantie en informatievoorziening.
91	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2, A4, blz. 37	In A4 en op verschillende plekken in het bestek benoemt u de marketing en communicatie(strategie). Wij hebben gemerkt dat dit een containerbegrip is dat elke opdrachtgever anders interpreteert. Kunt u daarom toelichten wat u hieronder verstaat en wat u hierbij verwacht van Opdrachtnemer?	De marketing en communicatiestrategie bepaalt hoe de verschillende doelgroepen benaderd worden om deel te nemen in de MCO-aanpak en over te gaan tot de verduurzaming van de woning. In de strategie komen onder andere de communicatiekanalen, informatiebijeenkomsten en samenwerking met lokale initiatieven aan bod. Gunningscriterium A3 en het PvE geeft inzicht in de verschillende onderdelen van de marketing en communicatiestrategie, en hoe de opdrachtnemer hier waardevolle input in kan leveren.
92	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2, A4, blz. 37	Wij hebben in eerdere MCO-programma aanbestedingen gemerkt dat de ervaring met programmatisch werken en het niveau van begrip van verduurzaming in deze context kan verschillen van het projectteam vanuit aanbestedende diensten. Dit kan invloed hebben op de beoordeling van de inschrijving en op de uiteindelijke samenwerking. Kunt u daarom inzicht verschaffen in het projectteam op dit gebied?	Van inschrijver wordt bij subonderdeel A4 onder andere verwacht dat hij aangeeft wat zijn visie op de samenwerking is, wat essentiële voorwaarden voor een succesvolle samenwerking zijn en wat mogelijke risico's zijn. Dit wordt beoordeeld. U kunt in de beantwoording aangeven wat uw ervaring is en wat volgens u nodig is voor de samenwerking.
93	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2	Uit onze ervaring met eerdere MCO-programma aanbestedingen kunnen wij nu al stellen dat inschrijvers met het huidige aantal maximumpagina's onvoldoende ruimte hebben om al uw vragen volledig en met hoge kwaliteit te beantwoorden. 1) Voor Subgunningscriterium A: Aanpak stelt u een maximumaantal pagina's van 18A4. In de MCO-programma aanbestedingen van Omgevingsdienst Midden-Holland was dit aantal gelijk. Echter heeft u het onderdeel "A4: Wat is de visie van de inschrijver op samenwerking en hoe richt hij deze in?" toegevoegd, met daarbij 6 subvragen (en daarin meerdere vragen per subvraag). Wij verzoeken u daarom om het maximumaantal pagina's te verruimen naar 23A4. 2) Voor Subgunningscriterium B: Lerend vermogen en innovatiekracht stelt u een maximumaantal pagina's van 10A4. In MCO-programma aanbesteding van Omgevingsdienst van Omgevingsdienst Midden-Holland was dit aantal 18A4, Daarbij heeft u ook nog een heel nieuw onderdeel toegevoegd bij B, met daarbij 5 subvragen. Wij verzoeken u daarom het maximumaantal pagina's te verruimen naar 23 A4. 3) Voor Subgunningscriterium C: Kostenbeheersing en marktconformiteit stelt u een maximaal aantal pagina's van 5 A4. In het kader van de vele vragen die u hier stelt en de opname van een tabel binnen het aantal A4, verzoeken wij u om het maximumaantal pagina's te verruimen naar 8 A4. Wij snappen dat u informatie wenst over verschillende onderdelen, en vragen u om inschrijvers dan ook de ruimte te bieden om deze informatie te verschaffen. Dit komt de kwaliteit van de inschrijving ten goede, omdat inschrijvers de kans krijgen een volledig verhaal aan u te presenteren. Kunt u hiermee akkoord gaan? Zo nee, wat zijn uw bezwaren?	Wij willen slechts ten dele akkoord gaan met uw voorstel en daar ook antwoorden op eerdere vragen in verwerken. Wij realiseren ons dat u relatief minder ruimte voor antwoorden krijgt dan in eerdere regio's die de MCO aanbesteding hebben doorlopen. De reden is dat wij u willen uitdagen uw antwoorden volledig maar bondiger dan voorheen te formuleren. En u in de gelegenheid te stellen buiten de maximum aangegeven omvang additioneel en binnen grenzen uw antwoorden met voorbeelden en illustraties of tabellen te onderbouwen. Daarom komen wij tot de volgende aanpassingen, in aansluiting op eerder gegeven antwoorden: Het maximum aantal pagina's verhogen wij voor subgunningscriterium: -A van 18 naar 20 pagina's tekst en maximaal 4 pagina's voorbeelden, illustraties en tabellen -B van 10 naar 15 pagina's en maximaal 3 pagina's voorbeelden, illustraties en tabellen -C blijft 5 pagina's en maximaal 2 pagina's voor de gevraagde tabel Uitgangspunt daarbij zijn: - paginagroote A4, kantlijn marges rondom >= 2,5cm en lettertype >= 11 punten. - U mag per subgunningscriterium een voorblad toevoegen dat niet meetelt met als voorwaarde dat het voorblad maximaal 5% tekst bevat. - De tabel voor subgunningscriterium 1 mag ipv max 2 A4 ook max 1 A3 zijn.

94	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 3.5 Planning, blz. 27	Wij hebben ons best gedaan om uw aanbesteding grondig door te nemen en zoveel mogelijk vragen in deze vragenronde te stellen. In onze ervaring zijn er echter altijd nog vragen die later in het proces opkomen, wanneer men dieper in de materie zit. Ook gezien de grote omvang van uw bestek en de complexiteit van het MCO-programma, verzoeken wij u om nieuwe vragen toe te staan in de tweede vragenronde. Dit komt de kwaliteit van de inschrijvingen ten goede. Vanwege de ruime periode tot aan de uiterste indiendatum heeft dit ook geen negatief effect op uw planning. Indien u hiermee niet akkoord gaat, wat zijn uw bezwaren?	In de planning is beperkte tijd opgenomen tussen ontvangst van de vragen voor de 2e vragenronde en het verzenden van de 2e Nota van Inlichtingen. Daarom is ervoor gekozen om slechts vragen te beantwoorden die gaan over de antwoorden uit de 1e vragenronde. We begrijpen echter uw vraag. We gaan ermee akkoord dat er ook nieuwe vragen gesteld mogen worden, echter verzoeken wij u om selectief om te gaan met deze mogelijkheid. Wanneer er nog veel nieuwe vragen binnen komen, kan dit invloed hebben op de planning van de publicatie van de 2e Nota van Inlichtingen.
95	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.2	In onze ervaring werken afbeeldingen verhelderend in een aanbieding en verhogen ze de leesbaarheid van het stuk. Bijvoorbeeld bij A3.c), waar u vraagt om voorbeelden van formats die de inschrijver kan aanleveren. Wij verzoeken u om 2 A4 visuele bijlage toe te staan per subgunningscriterium A en B, die niet meetelt voor het maximumaantal A4. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Zie antwoord bij vraag 93.
96	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 4.4	Wij verzoeken u om marktconforme aansprakelijkheid aan te houden: - Beroepsaansprakelijkheid: EUR 500.000 per aanspraak en EUR 1.000.000 per verzekeringsjaar - Bedrijfsaansprakelijkheid: EUR 1.250.000 per aanspraak en EUR 2.500.000 per verzekeringsjaar.	Er is gekozen voor de gevraagde aansprakelijkheid, daar ook het risico op faillissement en mogelijke schade voor bewoners gedekt dient te worden. Zie verder vraag 34.
97	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 4.4	Het aanhouden van een maximeis m.b.t. het eigen risico-bedrag is niet marktconform en onzes inziens niet relevant, aangezien de hoogte van het eigen risico-bedrag geen invloed heeft op het maximale aansprakelijkheidsbedrag van Opdrachtnemer. Wij verzoeken u dan ook om de maximeis m.b.t. het eigen-risico bedrag te laten vervallen. Mocht u hiermee niet akkoord gaan; kunt u het stellen van deze eis toelichten?	Akkoord.
98	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, 5.3, blz. 43	Kunt u inzicht geven in de rollen binnen de beoordelingscommissie?	Zie antwoord bij vraag 20.
99	Aanbestedingsleidraad	Aanbestedingsleidraad, p.38: Rapportages	U geeft in SGC A aan drie rapportages te verwachten, waaronder "een rapportage uit eerdere projecten waarin investering en/of maatregelen per uitvoering inzichtelijk worden". Kunt u toelichten wat u hiermee bedoelt? Dat is ons niet helemaal duidelijk	U mag hier maximaal drie rapportages toevoegen die het plan van aanpak ondersteunen op basis van reeds opgedane ervaringen in andere projecten. Met deze zin wordt bedoeld het inzichtelijk maken het aantal getroffen verduurzamingsmaatregelen in het project. Bijvoorbeeld aan de hand van de gemiddelde investering in verduurzaming per woning en/of het aantal verduurzamingsmaatregelen dat getroffen is in het project en/of het aantal inwoners dat meer dan één verduurzamingsmaatregel heeft getroffen in het project.
Mededeling: De datum voor de mondelinge presentaties is gewijzigd naar 19 en 20 maart 2025. De aanbestedingsleidraad is aangepast en als versie 2.0 bijgesloten.				
Sluitingsdatum en tijdstip voor het indienen van de digitale inschrijving via www.tenderned.nl: 11 maart 2025 10.00 uur				