

Nota van Inlichtingen 2 - EA Systemwanden en Systeemplafonds - Kenmerk MH.2026.800 - 1 april 2026

Nr	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1	Nvl 1 - vraag 5	<p>In de Nota van Inlichtingen is aangegeven dat facturatie in principe pas na 100% oplevering plaatsvindt, met eventueel een beperkte eerste termijn van 15%. Gezien de omvang van de projecten en het feit dat materiaalinkoop grotendeels aan het begin van de werkzaamheden plaatsvindt, leidt dit tot een aanzienlijke voorfinancieringslast voor opdrachtnemers en wijkt dit af van gebruikelijke betalingsafspraken in de afbouwsector.</p> <p>Is het mogelijk om facturering op basis van voortgang van de werkzaamheden toe te staan, bijvoorbeeld:</p> <p>30% bij opdrachtverstrekking 30% bij start werkzaamheden op locatie 30% bij 50% voortgang 10% bij oplevering en eindacceptatie</p> <p>Indien dit niet mogelijk is, kan de aanbestedende dienst aangeven welke alternatieven er zijn om de voorfinancieringslast te beperken? Als dit helemaal niet kan overwegen wij om niet deel te nemen aan de aanbesteding.</p>	Zie het antwoord op vraag 3.
2	Verzoek uitstel inschrijftermijn	<p>Gezien de omvang van de opdracht, de landelijke spreiding en de benodigde afstemming met partners en leveranciers verzoeken wij om een beperkte verlenging van de inschrijftermijn met 3 weken, zodat een zorgvuldige en kwalitatief sterke inschrijving kan worden opgesteld.</p> <p>Wij stellen voor om de inschrijftermijn te verschuiven naar vrijdag 8 mei en verwachten dat dit geen gevolgen heeft voor de verdere planning van de aanbesteding of uitvoering van de eerste werkzaamheden.</p>	Uiteraard willen wij u in de gelegenheid stellen een zorgvuldige en kwalitatief sterke inschrijving op te stellen. Wij zijn bereid de inschrijftermijn te verlengen tot maandag 4 mei 17:00 uur. De planning is hierop aangepast.
3	Nvl 1 - vraag 5	<p>De voorgestelde facturatiesystematiek (100% na oplevering, dan wel 15% / 85%) wijkt significant af van de binnen de interieurbouwbranche gebruikelijke CBM-voorwaarden, waarin gefaseerde facturatie standaard is (bijv. 30% bij opdracht, 30% bij start productie, 40% bij oplevering), mede vanwege de substantiële voorinvesteringen in engineering, inkoop en productie. De huidige voorgestelde systematiek legt daarmee een onevenredig groot financieringsrisico bij de opdrachtnemer. Is de aanbestedende dienst bereid om de facturatiesystematiek aan te passen naar een brancheconforme, gefaseerde opzet (bijv. 30% – 30% – 40%), mits eigendom van (deel)producten aantoonbaar wordt geborgd?</p>	<p>Wij hebben begrip voor het risico dat de voorfinancieringslast met zich meebrengt. Daarom zijn wij bereid de facturatiesystematiek aan te passen. Daarbij wijken wij op één punt af van uw voorstel:</p> <p>30% bij opdrachtverstrekking 30% bij start werkzaamheden op UWW-locatie 40% bij oplevering</p> <p>Daarnaast kan worden opgemerkt dat projecten meestal worden opgedeeld in deelprojecten. Dat betekent dat er per bouwdeel geoffreerd wordt, en ook gefactureerd kan worden. Dus ook voor de facturering van de aparte bouwdelen worden bovenstaande termijnen gehanteerd.</p> <p>Bijlage 5 - DFA is aangepast met betrekking tot de facturatiesystematiek.</p>
4	Planning	<p>Voor een verantwoorde inschrijving en een realistische capaciteits- en planningsafstemming is inzicht in de te verwachten opdrachtstroom essentieel. Is de aanbestedende dienst bereid een concrete (indicatieve) doorkijk te geven van de te verwachten projecten en volumes in de eerste 6-12 maanden na gunning, zodat we onze capaciteit hierop adequaat kunnen inrichten?</p>	<p>De Meerjaren Huisvestingsplanning (MJHP) wordt ieder kwartaal aangepast naar de tot dan toe meest actuele situatie. Na gunning zal de MJHP dan ook gedeeld worden met de Opdrachtnemer, en de Opdrachtnemer zal vervolgens ook elk kwartaal op de hoogte worden gesteld van de aanpassingen in de planning tijdens leveranciersoverleg. Een indicatieve doorkijk, volgend op de ingang van het contract, kunnen wij wel delen:</p> <p>- Voor de 12 maanden na ingang van het contract staan op 10 UWW-locaties staan verbouwingen gepland van de entreezone, waarbij er gelijktijdig 2 verbouwingen per keer plaatsvinden. De verbouwing van entreezones hebben een beperkte omvang van ongeveer 250m2 vloeroppervlak, waarbij het aandeel van Systeemwanden en -plafonds gering is.</p> <p>- Voor de komende 6 maanden na ingang van het contract staan 6 grotere huisvestingsprojecten op de planning. Voor de projecten geldt dat deze qua omvang minimaal 1000m2 en maximaal 6250m2 vloeroppervlakte bestrijken, met een gemiddelde van 3715m2. Al deze projecten overlappen in verschillende fases qua doorlooptijd.</p>
5	Nvl 1 - vraag 27	<p>In de nota staan Aslan SF140 &amp; SF160 omschreven voor prijsopgave regel 36. Echter bestaat deze folie niet meer, en is er ook geen vergelijkbaar alternatief. Wij horen graag wat wij moeten aanbieden.</p>	<p>Als gevolg van het beëindigen van de productie van de Aslan folie en het ontbreken van een vergelijkbaar alternatief vragen wij een witte zelfklevende matte (privacy) folie met een minimale houdbaarheid van 4 jaar, Avery 700 PF (of gelijkwaardig). Onder gelijkwaardig verstaan wij bijvoorbeeld de 3M serie 50. Door de nieuwe vereisten dient de folie vooraf bemonsterd en ter goedkeuring voorgelegd te worden aan UWW.</p> <p>In Bijlage C - Prijsopgaveformulier wordt nu ook verwezen naar Avery 700 PF.</p>
6	Vierkante meter	<p>Kunt u aangeven hoeveel vierkante meter er in het afgelopen jaar geplaatst is? En over hoeveel opdrachten dit was?</p>	<p>Het is voor ons niet duidelijk naar welke hoeveelheid vierkante meter u precies refereert. Wij willen de mogelijkheid geven om deze vraag te verduidelijken. Als u de vraag vóór 10 april 2026 indient, dan zullen wij deze beantwoorden.</p>
7	Textielframes	<p>Kunt u aangeven hoeveel textielframes er in het afgelopen jaar geplaatst zijn? En over hoeveel opdrachten dit was?</p>	<p>Het afgelopen jaar zijn er circa 50 textielframes geplaatst, verdeeld over 12 opdrachten.</p>

8	3-puntssluiting:	<p>In het referentie project hebben wij 1-puntssluitingen gezien, zoals gebruikelijk in alle projecten. Al onze geluidstesten zijn ook gebaseerd op 1-puntsslotten. Tevens is de foto in de aanvraag (glazen wand 13, technisch programma) ook voorzien van een 1-puntssluiting. Kunt u uitleg geven waarom in het document 2 of 3-puntssluitingen worden aangegeven?</p>	<p>Binnen de dienstverlening is de 1-puntssluiting het uitgangspunt. In Bijlage C - Prijsopgaveformulier wordt daarom de 3-puntssluiting als meerprijs uitgevraagd. De 3-puntssluitingen worden toegepast in de klantzone waar extra akoestische privacy is gewenst. Door de 3-puntssluiting sluit de deur beter aan op de rubbers. In de praktijk is gebleken dat met de 3-puntssluiting een hogere geluidswaarde aan de wand met deur kan worden toegekend. Door de greep omhoog te duwen wordt de vergrendeling geactiveerd. In de klantzone wordt de 3-puntssluiting toegepast op de volgende posities:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entreedeuken van spreekkamers;</li> <li>- Tussendeuren tussen de spreek- en onderzoekskamers;</li> <li>- Entreedeuken van onderzoekskamers;</li> <li>- Entreedeuken van workshopruimtes of andere akoestische ruimtes.</li> </ul> <p>Bij hogere deuren (hoger dan &gt;2600mm) kan de toepassing van 3-puntssluiting er ook voor zorgen dat de deuren minder gevoelig zijn voor kromtrekken. Mocht u tijdens de dienstverlening aantoonbaar de geluidswaarde kunnen behalen die is gevraagd, door middel van overlegging van een geluidsakoestisch rapport, dan is dit voor UWV bespreekbaar.</p>
9	Nvl 1 - vraag 5	<p>Eigenlijk vinden wij dat achteraf betalen makkelijk gezegd is. Wij vinden dat onze inkomsten en uitgaven eigenlijk gelijk moeten lopen, waarbij de financiering van een groot project normaal kan verlopen. Kan de opdrachtgever een voorstel maken waarbij in en uitgaven gelijk lopen?</p>	<p>Zie het antwoord op vraag 3.</p>
10	Sub-gunningscriterium 1	<p>In de uitvraag staat heel duidelijk welke dienstverlening gewenst is, inclusief doorlooptijden, reactietijden etc. Wanneer wij voldoen aan deze uitgangspunten en deze bevestigen in het plan van aanpak, kunnen wij er dan vanuit gaan dat de fictieve korting volledig verstrekt wordt? Indien het antwoord nee is, wat zijn de punten waarmee wij deze fictieve korting kunnen ontvangen?</p>	<p>In het Programma van Eisen zijn de minimale eisen opgenomen waaraan een leverancier dient te voldoen om de Opdracht uit te kunnen voeren. Door in te schrijven bevestigt u te kunnen voldoen aan het Programma van Eisen. Door in uw plan van aanpak ten behoeve van Sub-gunningscriterium 1 te bevestigen dat u aan de uitgangspunten voldoet, behaalt u niet automatisch de (volledige) fictieve korting. Via de beantwoording van Sub-gunningscriterium 1 kunt u aantonen dat er een meerwaarde wordt geleverd op het gebied van kwaliteit. De meerwaarde kan beloofd worden met een fictieve korting. In paragraaf 6.2.1 van het Beschrijvend document staan de punten benoemd waarmee de fictieve korting ontvangen kan worden.</p>
11	Gunningsmethodiek	<p>Geldt de fictieve korting over de som uit het Excel overzicht of over de omvang van de opdracht zoals genoemd in paragraaf 3.3?</p>	<p>De fictieve korting geldt over de Inschrijfprijs, die na het invullen van Bijlage C - Prijsopgaveformulier getoond wordt in cel G136 van het tabblad 'Project'.</p> <p>Zie voor de uitleg ook paragraaf 6.3 van het Beschrijvend Document.</p>
12	Sub-gunningscriterium 2	<p>Qua duurzaamheid zijn er verschillende certificeringen, veelal gebaseerd op het gebouw en niet op het specifieke product. Er is echter één certificering die over het product en de producent van dit product gaan. Het cradle to cradle certificaat. 1 van de 5 onderdelen is de material health. Dit is een lijst met verboden materialen, denk hierbij aan formaldehyde (veel gebruikt in spaanplaat), PVC (veel gebruikt in monoblok glaselementen). Indien een leverancier zijn totale assortiment C2C zilver gecertificeerd heeft, kunnen wij er dan vanuit gaan dat wij de fictieve korting behorend bij circulariteit volledig ontvangen?</p>	<p>In Sub-gunningscriterium 2: Circulariteit vragen wij om een plan van aanpak dat op meer punten ingaat dan alleen op het bezit van certificaten. Een leverancier waarvan het totale assortiment C2C zilver gecertificeerd is, ontvangt dus niet automatisch de (volledige) fictieve korting behorende bij het Sub-gunningscriterium Circulariteit.</p>
13	Sub-gunningscriterium 3	<p>Ondernemer heeft sinds lange tijd een aantal werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst. Inmiddels zijn zij onderdeel van de familie, waarbij men in een beschermde omgeving werkt. Kunnen wij deze werknemers opgeven voor de social return?</p>	<p>U geeft een mooi voorbeeld van hoe aandacht voor Social Return voordeel kan opleveren voor zowel werknemer- als geveer. De wijze van invulling van uw SROI verplichtingen met betrekking tot deze Opdracht is afhankelijk van de doelgroep en eventuele duur van een bepaalde uitkering. In Bijlage 8 - Handleiding Social Return voor leveranciers van UWV staat vermeld hoe de invulling van SROI in verschillende situaties mogelijk is. Zie specifiek voor uw vraag pagina 10 onder het kopje: 'Persoon in dienst voor de ingangsdatum van de overeenkomst'. Wij beogen met deze opdracht duurzame werkgelegenheid te creëren en stimuleren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, vandaar dat er alleen onder bepaalde voorwaarden, en met een tijdslimiet, mensen kunnen worden opgevoerd onder de SROI-verplichting.</p>