

Waterschap NOORDERZIJLVEST



1^e Nota van Inlichtingen

Raamovereenkomst Communicatiediensten

Referentienummer: 170042

Aanbestedende dienst:

Waterschap Noorderzijlvest
Stedumermaar 1
Postbus 18
9700 AA Groningen

Datum:

2 juni 2026



Nota van Inlichtingen

Onderhavige Nota van Inlichtingen behoort bij en maakt integraal onderdeel uit van de Europese openbare aanbesteding Raamovereenkomst Communicatiediensten met het kenmerk: 170042.

Bovenstaande wil zeggen, dat de navolgende wijzigingen en aanvullingen van kracht zijn en bindend als waren zij letterlijk in het aanbestedingsdocument opgenomen. Aan verstrekte inlichtingen kunnen slechts rechten worden ontleend, voor zover ze schriftelijk zijn verstrekt

Aanvulling

De volgende documenten zijn aangepast middels deze nota van inlichtingen en opnieuw geüpload onder de 'documenten' in TenderNed. De oude versies van deze documenten zijn komen te vervallen. Het gaat om de volgende twee documenten:

- Beschrijvend document Raamovk Communicatiediensten - aanpassingen 1e NVI. De wijzigingen zijn in het rood doorgehaald en met groene tekst aangepast; en
- Bijlage 7c Prijzenformulier P3 aangepast 1e NVI.

Daarnaast is Bijlage 6 Algemene verklaring (opgenomen als bijlage in het Beschrijvend document) toegevoegd als los Word document.

Nr.	Perceel	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1	P1 t/m P5	Beschrijvend document	Kan Aanbestedende dienst aangeven in hoeverre zij tevreden is over de huidige invulling van de communicatiediensten en welke overwegingen ten grondslag liggen aan het opnieuw aanbesteden van deze opdracht? Tevens vernemen wij graag of Aanbestedende dienst specifieke verbeterpunten of aandachtspunten ziet ten opzichte van de huidige dienstverlening die relevant zijn voor potentiële inschrijvers.	De Aanbestedende dienst is in algemene zin tevreden over de huidige invulling van de communicatiediensten. De keuze om de opdracht opnieuw aan te besteden vloeit niet voort uit inhoudelijke ontevredenheid, maar uit het feit dat de huidige overeenkomst is geëxpireerd. Aanbestedende dienst zet de opdracht opnieuw in de markt, zodat een passende en toekomstbestendige contractering kan worden gerealiseerd. Op dit moment ziet de Aanbestedende dienst geen specifieke verbeterpunten of aandachtspunten ten opzichte van de huidige dienstverlening die relevant zijn voor potentiële inschrijvers. De aanbesteding is primair gericht op het borgen van financiële beheersbaarheid en het creëren van een transparant en marktconform kader voor de komende contractperiode.
2	P1 t/m P5	Beschrijvend document	Aanbestedende dienst geeft in paragraaf 1.3.3 en 2.1 aan dat de perceelindeling mede is bedoeld om de toegankelijkheid voor het midden- en kleinbedrijf te vergroten. Kan Aanbestedende dienst toelichten hoe de gestelde minimale opdrachtwaarden voor referenties per perceel zich verhouden tot deze doelstelling, aangezien deze eisen voor gespecialiseerde MKB-bureaus mogelijk een belemmering vormen om zelfstandig in te schrijven?	De Aanbestedende dienst heeft de Opdracht opgedeeld in vijf percelen, mede met het doel de toegankelijkheid voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) te vergroten. Naar aanleiding van deze vraag heeft de Aanbestedende dienst de gestelde minimale opdrachtwaarden voor referenties per perceel nader beoordeeld, mede in het licht van het proportionaliteitsbeginsel zoals opgenomen in de Gids Proportionaliteit, in het bijzonder voorschrift 3.5.g. Dit voorschrift bepaalt dat referentie-eisen in redelijke verhouding dienen te staan tot de aard en omvang van de opdracht en geen onnodige belemmering mogen vormen voor deelname, met name voor MKB-partijen. Bij nadere beschouwing is vastgesteld dat bij de oorspronkelijke vaststelling van de referentie-eisen is uitgegaan van een percentage van de geraamde opdrachtwaarde over de totale contractduur, hetgeen in dit geval tot relatief hoge drempels kon leiden voor afzonderlijke percelen. Met het oog op voornoemd proportionaliteitsbeginsel en de beoogde MKB-toegankelijkheid past de Aanbestedende dienst de minimale omvang van de referentieopdrachten per perceel aan. De aangepaste minimale waarden luiden als volgt: <u>Perceel 1 Strategische communicatie: €70.000,-</u> <u>Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie: €45.000,-</u> <u>Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal: €20.000,-</u> <u>Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline communicatiemiddelen: €30.000,-</u> <u>Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie: €16.875,-</u> De Aanbestedende dienst is van oordeel dat deze aangepaste referentie-eisen beter aansluiten bij de omvang en complexiteit van de afzonderlijke percelen, en daarmee in overeenstemming zijn met het proportionaliteitsbeginsel, terwijl tegelijkertijd voldoende wordt geborgd dat inschrijvers over relevante ervaring beschikken. De gewijzigde referentie-eisen zijn tevens verwerkt in het aangepaste Beschrijvend document, dat gelijktijdig met deze Nota van Inlichtingen is gepubliceerd. Ten slotte wijst de Aanbestedende dienst erop dat Inschrijvers de mogelijkheid hebben om in te schrijven in combinatie of een beroep te doen op derden, conform paragrafen 3.5 en 3.6 van het Beschrijvend document



3	P1 t/m P5	Beschrijvend document	In paragraaf 3.3 worden per perceel minimale referentieopdrachten geëist die oplopen tot circa 50% van de geraamde perceelwaarde van de raamovereenkomst (bijvoorbeeld perceel 1: referentieomvang € 280.000 tegenover een geraamde perceelwaarde van € 560.000). Kan Aanbestedende dienst toelichten hoe deze referentie-eisen proportioneel worden geacht in relatie tot de omvang en aard van de opdrachten binnen de raamovereenkomst, mede gelet op het feit dat de daadwerkelijke opdrachten gedurende de looptijd via nadere opdrachten/minicompetities worden verstrekt?	Zie het antwoord op vraag 2.
4		Pag 60 referentieopdracht	Hoe lang mag de aard van de opdracht in omvang in tekst zijn?	De omvang in tekst is niet gelimiteerd. Uw beschrijving van de aard van de Opdracht dient zodanig te zijn dat het de Aanbestedende dienst voldoende inzicht verschaft om te kunnen beoordelen of u over de gevraagde competentie beschikt en of aan alle te beoordelen aspecten van de referentie is voldaan.
5		Pag 60 referentieopdracht	Moeten de referenties direct ingeleverd worden of kunt u die later opvragen?	De referenties worden bij voorlopige gunning door de Aanbestedende dienst opgevraagd. Zie ook de paragrafen 2.4 en 2.8 onder 7. van het Beschrijvend document.
6	Perceel 1 Strategische communicatie	j K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Wat is de gewenste tijdshorizon — één campagne, of een meerjarige aanpak gericht op gedragsverandering?	De opgave rond schoon en gezond water is meerjarig van aard. Binnen die meerjarige context kunnen zowel kortlopende campagnes als langere trajecten worden ingezet. De invulling laten we aan de creativiteit en expertise van de inschrijver.
7	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Zijn er al lopende campagnes of trajecten waarop we aansluiten, of bouwen we iets nieuws?	Er zijn diverse lopende communicatielijnen, maar de Aanbestedende dienst staat open voor zowel aansluiting op bestaande activiteiten als het ontwikkelen van nieuwe concepten. Inschrijvers mogen zowel aansluiten op bestaande lijnen als nieuwe voorstellen doen. Wij schrijven geen voorkeursrichting voor. De invulling laten we aan de creativiteit en expertise van de inschrijver.
8	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Ligt de nadruk op het waterschap als afzender, of op het naar voren schuiven van partners en koplopers	Het waterschap is in principe de primaire afzender. Naamsbekendheid is niet het hoogste doel het gaat voornamelijk over de bewustwording van de waarde van water. Afhankelijk van het onderwerp kan samenwerking met partners of koplopers wenselijk zijn. We vragen inschrijvers om hierin een passende afweging te maken.
9	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Wat is de bestuurlijke ruimte om gemeenten ook publiekelijk aan te spreken op riooloverstorten?	De bestuurlijke ruimte verschilt per situatie. In algemene zin zoeken we de constructieve samenwerking met gemeenten. Hoe dit communicatief vorm krijgt, laten we aan de inschrijver om te duiden binnen de case.
10	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Zijn er al koplopers of succesvoorbeelden in de regio die als ambassadeur kunnen optreden?	In de regio zijn verschillende initiatieven en voorlopers aanwezig. De Aanbestedende dienst geeft geen uitputtende lijst; inschrijvers kunnen zelf voorbeelden of aannames gebruiken om hun aanpak te illustreren.
11	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Wat is het concrete handelingsperspectief dat we agrariërs kunnen bieden — subsidies, pilots, ontzorging?	Het handelingsperspectief verschilt per gebied. Voor deze case hoeven inschrijvers dit niet volledig uit te werken; het gaat ons om hoe zij handelingsperspectief vertalen naar communicatie. De inhoudelijke invulling mogen zij zelf kiezen.



12	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Is er inzicht in het vertrouwensniveau richting het waterschap specifiek, of gaat het om breed overheidswantrouwen (post-stikstof, NPLG)?	De Aanbestedende dienst vraagt inschrijvers vooral te laten zien hoe zij omgaan met vertrouwen, wantrouwen en gevoeligheden in hun aanpak.
13	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Welke agrariërs staan centraal — gangbaar, biologisch, melkvee, akkerbouw? En communiceren we individueel, via collectieven of via LTO?	De agrarische doelgroep is divers. Voor deze case mogen inschrijvers zelf segmenteren op een manier die voor hun aanpak logisch is. We beoordelen de kwaliteit van hun segmentatie, niet of deze volledig is.
14	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Kunt u meer duiding geven aan de begrippen waarop de case beoordeeld wordt? Te weten contextbegrip, praktische toepasbaarheid (waarvan en waarvoor?), doelgroepbenadering etc	Contextbegrip: laten zien dat je de regionale opgave begrijpt, praktische toepasbaarheid: de uitvoerbaarheid van het advies
15	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	U vraagt bij de case om creatieve voorbeelden. Wat bedoelt u met creatieve voorbeelden? Wanneer is voor u iets creatiefs?	Met creatieve voorbeelden bedoelen we concrete illustraties van hoe een boodschap vernieuwend of effectief kan worden overgebracht. Dit mogen fictieve voorbeelden zijn. De Aanbestedende dienst schrijft geen stijl of vorm voor. Daarnaast valt hier ook vernieuwende ideeën in aanpak om te komen tot resultaat.
16	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	U vraagt bij de case een stappenplan, maar ons is niet duidelijk waarvoor u een stappenplan wilt zien?	Het stappenplan betreft de werkwijze van de inschrijver binnen de case: hoe zij van analyse tot uitvoering komen. De inhoudelijke invulling is aan de inschrijver.
17	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Welke gedragsverandering wilt u zien?	De exacte gedragsverandering verschilt per doelgroep. Voor deze case mogen inschrijvers zelf een logische gedragsrichting kiezen en laten zien hoe zij dit communicatief benaderen. We beoordelen de redenering, niet de gekozen gedragsverandering.
18	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Waarover gaan die drijfveren en zorgen? Welk onderwerp bedoelt u concreet?	De drijfveren en zorgen verschillen per doelgroep. Inschrijvers mogen deze zelf duiden op basis van de case. Het gaat ons om hun inzicht in doelgroepdenken, niet om volledigheid.
19	Perceel 1 Strategische communicatie	K.2 Case uitwerking – Schoon en Gezond Water in Noord-Nederland Beschrijvend document, H5 Gunningscriteria, §5.1 Perceel 1, pagina 39	Op welke concrete vraag moet de strategische comm. aanpak precies een antwoord geven? Wij vinden dit niet duidelijk in de case staan en vragen u dit beter te specificeren.	Hoe krijgen we een brede maatschappelijke beweging op gang waarin landbouw, natuur, bedrijven, gemeenten en inwoners gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen voor schoon en gezond water — voorbij de wettelijke ondergrens?
20	Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline platformen	Perceel 4 blz 33	Perceel 4 (blz 33) Klopt het dat we de referenties pas hoeven op te leveren als u de opdracht wil gunnen?	Zie het antwoord op vraag 5.



21	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Perceel 3 blz 32	Perceel 3 (blz 32) Moet dit bedrag bij 1 referent zijn uitgegeven?	Zie het antwoord op vraag 2.
22	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	Perceel 2 blz 31	Perceel 2 (blz 31) Waarom is er gekozen voor dit bedrag? Mag dit ook zijn; meerdere events voor 1 opdrachtgever?	Zie het antwoord op vraag 2.
23	Perceel 1 Strategische communicatie	Perceel 1 pag 30	Waarom is er gekozen voor een bedrag van 280/m als omvang van de referentieopdracht?	Zie het antwoord op vraag 2.
24	Perceel 1 Strategische communicatie	Perceel 1 pag 30	Perceel 1 pag 30 Wat bedoelen jullie met een conceptuele ontwikkeling?	Met conceptuele ontwikkeling bedoelen we het ontwikkelen van een creatief en strategisch basisidee dat richting geeft aan communicatie-uitingen en campagnes. Het gaat om het vertalen van de opgave naar een helder concept, niet om de volledige uitwerking of productie daarvan.
25		Hoofdstuk 1.4.3 (blz 17)	Hoofdstuk 1.4.3 (blz 17) Is er alleen een Verwerkersovereenkomst voor perceel 2 van toepassing?	Ja, de verwerkersovereenkomst is alleen van toepassing op perceel 2.
26		Hoofdstuk 1.3 (blz 7)	Hoofdstuk 1.3 (blz 7) Met welke bureaus heeft het Waterschap momenteel een raamwerkovereenkomst voor communicatiediensten	De huidige raamwerkovereenkomst voor Communicatiediensten is geëxpireerd.
27	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Kunt u aangeven welke mate van detail verwacht wordt in de case-uitwerking, bijvoorbeeld op het gebied van planning, draaiboeken, leveranciers en begroting?	De Aanbestedende dienst vraagt om een beschrijving op hoofdlijnen waaruit blijkt hoe de inschrijver de case zou willen aanpakken en welke elementen daarin voor de inschrijver belangrijk en/of onderscheidend zijn. Het is niet noodzakelijk om alles tot in detail uit te werken. De Aanbestedende dienst wil graag zicht krijgen op de werkwijze van de inschrijver.
28	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Verwacht Aanbestedende dienst dat in de case ook communicatie- en promotiemiddelen concreet worden uitgewerkt, of volstaat een beschrijving van de communicatiestrategie?	De inschrijver mag zich beperken tot het beschrijven van de werkwijze die inschrijver hanteert om de beschreven bedoeling in de case te realiseren. Dus: wetende dat dit de bedoeling van dit evenement is, zouden wij het zo aanpakken. Als het presenteren van communicatie- en promotiemiddelen helpt bij de uitwerking van de case dan is dit toegestaan.
29	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Zijn er randvoorwaarden beschikbaar ten aanzien van locatie, budget, duurzaamheid, toegankelijkheid of veiligheidskaders waarmee rekening gehouden dient te worden?	Dat verschilt per evenement. Over het algemeen streeft het waterschap naar bijeenkomsten die niet te veel afval produceren. Evenementen zijn toegankelijk voor minder validen. Als een locatie minder goed bereikbaar is, moet dat tenminste vooraf duidelijk zijn. Met name bij onze rioolwaterzuiveringsinstallaties gelden specifieke veiligheidsinstructies. Op bouwplaatsen houden we ons uiteraard aan bekende en soms aanvullende veiligheidseisen die door de vergunningverlenende instantie worden opgelegd. Alles wat de Aanbestedende dienst doet wordt betaald van belastinggeld. Dat betekent dat er strak gebudgetteerd wordt en daarmee passende keuzes gemaakt worden.
30	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Dient de case-uitwerking zich te richten op het volledige traject van strategie tot uitvoering en evaluatie, of ligt de nadruk op specifieke onderdelen?	De beoordeling richt zich op het inzicht in hoe de Inschrijver zich voorbereidt. Daarmee bedoelen we dat we de route willen zien van strategie naar uitvoering. In de genoemde bullits wordt gevraagd naar hoe de procesbeheersing er voor Inschrijver uitziet. De Aanbestedende dienst voegt deze bullit toe aan het gevraagde binnen het gunningscriterium K.2: Case van perceel 2: - route van strategie naar uitvoering. Zie ook het aangepaste Beschrijvend document.
31	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	In welke mate wordt binnen de case beoordeeld op creativiteit en beleving versus haalbaarheid, procesbeheersing en risicomanagement?	Zie het antwoord op vraag 30.



32	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Kunt u aangeven welke waterpartners reeds betrokken zijn bij het evenement en welke rolverdeling daarbij wordt voorzien?	Provincie, natuurorganisaties, sportvisserij en het Wereld Erfgoed Centrum
33	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Is er een verwachte bezoekersomvang of streef opkomst voor de Open Dag waarmee rekening gehouden dient te worden in de case-uitwerking?	Een reguliere Open Dag trekt doorgaans tussen de 500 en 1500 mensen
34	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	P1 Prijs	In het prijzen formulier worden voornamelijk operationele functies benoemd. Kunt u toelichten onder welke functie werkzaamheden op het gebied van conceptontwikkeling, strategisch eventadvies en creatieve vertaalslagen vallen? Vallen deze werkzaamheden onder accountmanagement/projectmanagement of wordt hiervoor een andere invulling verwacht?	De Aanbestedende dienst laat deze werkzaamheden in deze uitvraag onder accountmanagement vallen.
35	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K1 samenwerking	Hoe ziet de samenwerking tussen perceel 1 (strategische communicatie) en perceel 2 (eventorganisatie) er in de praktijk uit bij integrale opdrachten? Wie heeft de regie, mag perceel 2 concepten doorontwikkelen en hoe worden overlappingen voorkomen?	Concepten zijn in de uitvoeringsfase altijd onderhevig aan doorontwikkeling en voortschrijdend inzicht. De partner uit perceel 1 zal altijd de vinger aan de pols moeten houden of het bedachte concept nog steeds staat en houdbaar is. In overleg is aanpassing natuurlijk mogelijk. De Aanbestedende dienst heeft bij verschillen van inzicht de beslissende stem.
36	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K3 Interview	Kunt u toelichten wat Aanbestedende dienst tijdens het interview specifiek wil toetsen en welke functionarissen vanuit de inschrijver daarbij aanwezig dienen te zijn?	Tijdens het interview zal er beoordeeld worden op de twee aspecten zoals genoemd in het subgunningscriterium K.3 Interview. De Aanbestedende dienst verwacht twee sleutelfunctionarissen dit zijn personen die een essentiële rol vervullen bij de uitvoering van de Opdracht en die na gunning ook daadwerkelijk worden ingezet. We verwachten daarom dat accountmanagement aan tafel zit.
37	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Worden externe productiekosten en leverancierskosten separaat vergoed op nacalculatie/offertebasis, of dienen deze opgenomen te worden binnen de tarieven van perceel 2?	Deze kosten zijn onderdeel van de uurtarieven binnen perceel 2.
38	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Welke onderdelen van eventproductie en technische/facilitaire uitvoering verwacht Aanbestedende dienst expliciet binnen perceel 2?	We verwachten in de eventorganisatie vrijwel volledig ontzorgd te worden. Aanbestedende dienst heeft zelf werk te doen bij genodigdenlijsten, uitvoering van publiciteit en inhoudelijke invulling van het programma. Al het werk dat daaruit voortvloeit, brengen we onder bij technische en facilitaire partners (derden) waar de Aanbestedende dienst vaker mee samenwerkt.
39	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K2 Case	Kunt u een indicatie geven van de gemiddelde omvang, bezoekersaantallen en budgetranges van de verschillende typen evenementen binnen perceel 2? Zou u daarbij ook een aantal voorbeelden kunnen geven van “kleinere events”.	Netwerkbijeenkomsten of kleinere symposia variëren tussen de 40 en 80 deelnemers en kosten tussen de € 5.000 en € 10.000. Voor corporate events houden we rekening met 500-1500 bezoekers. Afhankelijk van aard, schaal en grootte liggen de budgetten daarvoor tussen € 45.000 en € 150.000
40	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	K1 samenwerking	In hoeverre wordt van de opdrachtnemer binnen perceel 2 verwacht dat deze ook conceptueel en strategisch meedenkt over evenementen, versus uitsluitend de uitwerking en uitvoering van reeds ontwikkelde concepten?	Zie het antwoord op vraag 35.



41	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Uitleg referentie perceel 3	a. Ten aanzien van perceel 3, geschiktheidseis GT1 (“Inschrijver heeft communicatiemiddelen ontwikkeld waarbij voor verschillende doelgroepen verschillende keuzes zijn gemaakt in ontwerp, stijl of boodschap”), verzoeken wij om een nadere verduidelijking van de gewenste referentieopdracht. b. Begrijpen wij correct dat één referentieopdracht ook mag bestaan uit meerdere communicatiemiddelen of deelprojecten voor één opdrachtgever, waarbij voor verschillende doelgroepen verschillende ontwerp- en communicatiekeuzes zijn gemaakt? Of dient de referentie uitsluitend betrekking te hebben op één afzonderlijk project/campagne?	a. De Aanbestedende dienst heeft de referentie beschreven op blz. 30 van het beschrijvend document. b. Ja
42	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Bandbreedte tarieven perceel 1 en perceel 3	In perceel 3 wordt gewerkt met een beoordeling op basis van uurtarieven per functie. Om te voorkomen dat inschrijvers met niet-marktconforme tarieven inschrijven en om een gelijkwaardig en eerlijk speelveld te waarborgen, verzoeken wij Aanbestedende dienst te overwegen om per functie een bandbreedte of richtlijn voor marktconforme tarieven op te nemen in het prijzenblad. Is Aanbestedende dienst bereid dit op te nemen?	Nee, we werken nadrukkelijk niet met bandbreedtes.
43	Perceel 1 Strategische communicatie	Uitleg referentie-eis perceel 1	Paragraaf 3.3 Vakbekwaamheid; technische geschiktheidseisen, Perceel 1 Strategische communicatie, pagina 30. Daar staat als GT1-eis: “Project waarin gewerkt is aan conceptuele ontwikkeling van een al bestaande corporate communicatiestrategie van een (semi)overheidsorganisatie, die meerdere doelgroepen bevatte.” Kunt u nader toelichten wat u verstaat onder “gewerkt is aan conceptuele ontwikkeling van een al bestaande corporate communicatiestrategie”? Begrijpen wij goed dat hieronder ook wordt verstaan: het doorontwikkelen, laden en vertalen van een bestaande corporate communicatiestrategie of positionering naar bijvoorbeeld een merkverhaal, communicatieconcept, campagne-aanpak, middelenlijn, activatie-aanpak of doelgroepgerichte doorvertaling voor meerdere doelgroepen?	Ja. Onder ‘conceptuele ontwikkeling van een al bestaande corporate communicatiestrategie’ verstaan wij ook het door ontwikkelen, laden en vertalen van een bestaande strategie naar o.a. een merkverhaal, communicatieconcept, campagne-aanpak, middelenlijn, activatie-aanpak of doelgroepgerichte doorvertaling.



44	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Referentieomvang perceel 1 en perceel 3	Paragraaf 3.3 Vakbekwaamheid; technische geschiktheidseisen, Perceel 1 Strategische communicatie, pagina 30. De referentieopdracht moet minimaal €280.000 excl. btw bedragen, “berekend over een maximale contractduur van vier jaar”. Begrijpen wij goed dat de minimale omvang van €280.000 excl. btw mag worden aangetoond met een meerjarige raamovereenkomst of een samenhangend programma waarbinnen meerdere deelopdrachten zijn uitgevoerd, mits deze deelopdrachten inhoudelijk bijdragen aan dezelfde corporate communicatiestrategie, positionering of communicatieve doorontwikkeling en binnen een periode van maximaal vier jaar zijn uitgevoerd? *Deze vraag geldt ook voor perceel 3 waarbij de omvang van de referentieopdracht minimaal 132.500 excl. BTW moet zijn, berekend over een maximale contractduur van vier jaar.	Zie het antwoord op vraag 2.
45	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Referentie vanuit combinatie of beroep op derden	Paragraaf 3.5 Inschrijving als combinatie en paragraaf 3.6 Beroep op derden, pagina 35. Hierin staat dat inschrijven als combinatie mogelijk is en dat een inschrijver zich kan beroepen op de technische en/of beroepsbekwaamheid van derden, mits deze ook daadwerkelijk worden ingezet bij de uitvoering. Kunt u bevestigen dat, wanneer wordt ingeschreven als combinatie of met een beroep op derden/onderaannemers, de gevraagde referentie voor een perceel ook mag worden ingebracht door één van de combinantleden of door de derde/onderaannemer op wiens technische of beroepsbekwaamheid een beroep wordt gedaan, mits deze partij daadwerkelijk wordt ingezet voor het betreffende onderdeel van de opdracht?	Ja, dit is correct.
46	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Objectieve beoordeling regionale kennis en maatschappelijke verbondenheid	Gunningscriterium K.1 Samenwerking. De formulering over maatschappelijke verbondenheid in de Noordelijke regio komt terug bij meerdere percelen, onder meer bij perceel 1 op pagina 38, perceel 2 op pagina 42, perceel 3 op pagina 46, perceel 4 op pagina 49 en perceel 5 op pagina 53. Daarbij wordt gevraagd hoe inschrijver op de hoogte blijft van ontwikkelingen in de Noordelijke regio, zich herkent in maatschappelijke verbondenheid, kennis gebruikt voor maatwerk en omgaat met vertrouwen in de overheid. Kunt u bevestigen dat inschrijvers zonder vestiging in de Noordelijke regio niet lager worden beoordeeld enkel vanwege het ontbreken van een fysieke vestiging of bestaande aanwezigheid in de regio, zolang zij aantoonbaar maken hoe zij regionale kennis organiseren,	Ja, dit kan de Aanbestedende dienst bevestigen.



			actualiseren en vertalen naar passende communicatieadviezen en maatwerk voor Aanbestedende dienst?	
47	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Beoordeling “op de hoogte blijven van ontwikkelingen in de Noordelijke regio”	Gunningscriterium K.1 Samenwerking bij meerdere percelen, waarin wordt gevraagd: “Op welke wijze is en blijft Inschrijver op de hoogte van ontwikkelingen die spelen in de Noordelijke regio?” Zie onder meer pagina 38, 42, 46, 49 en 53. Kunt u nader toelichten op welke objectieve aspecten de beantwoording van dit onderdeel wordt beoordeeld? Begrijpen wij goed dat het hierbij gaat om de kwaliteit van de voorgestelde aanpak voor monitoring, kennisopbouw, stakeholderanalyse en regionale duiding, en niet om bestaande lokale aanwezigheid als zodanig?	Zie het antwoord op vraag 46.
48	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Beoordeling “herkennen in maatschappelijke verbondenheid”	Gunningscriterium K.1 Samenwerking bij meerdere percelen. Eén van de gevraagde onderdelen is: “Hoe herkent de Inschrijver zich in de maatschappelijke verbondenheid van de Aanbestedende dienst in de Noordelijke regio?” Zie onder meer pagina 38, 42, 46, 49 en 53. Kunt u toelichten wat u bedoelt met “Hoe herkent de Inschrijver zich in de maatschappelijke verbondenheid van de Aanbestedende dienst in de Noordelijke regio?” Begrijpen wij goed dat inschrijvers dit mogen onderbouwen vanuit ervaring met vergelijkbare maatschappelijke opgaven, publieke organisaties, gebiedsgerichte communicatie en vertrouwen in de overheid, ook wanneer die ervaring niet uitsluitend in de Noordelijke regio is opgedaan?	Zie het antwoord op vraag 46.
49	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal, Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline platformen, Perceel 5 Ontwikkeling content mediastategie	Afbakening tussen perceel 1, 3, 4 en 5 bij conceptontwikkeling	Verwijzing: Paragraaf 1.3.4 t/m 1.3.8, pagina 10 t/m 16. Perceel 1 omvat onder meer strategische communicatie, positionering, reputatie, participatie en communicatieve concepten/campagnes. Perceel 3 omvat visuele communicatie en beeldtaal, inclusief doorvertaling van strategische communicatie. Perceel 4 omvat contentcreatie, storytelling en content voor online/offline middelen. Perceel 5 omvat content-/mediastategie, creatieve conceptontwikkeling voor digitale kanalen en online campagnes. Kunt u nader toelichten hoe Aanbestedende dienst tijdens de looptijd van de raamovereenkomst de afbakening maakt tussen perceel 1, 3, 4 en 5 wanneer een opdracht zowel strategische conceptontwikkeling, visuele doorvertaling, contentcreatie als media-/kanaalstrategie bevat? Wordt een dergelijke opdracht onder één perceel uitgezet, of kunnen meerdere perceelhouders bij één samenhangende opdracht worden betrokken?	Integrale opdrachten worden altijd onder één perceel uitgevraagd. De Aanbestedende dienst knipt opdrachten niet op tussen percelen. Het perceel wordt bepaald op basis van het zwaartepunt van de opdracht: het onderdeel dat inhoudelijk leidend is. De opdrachtnemer binnen dat perceel is verantwoordelijk voor de volledige uitvoering, inclusief eventuele onderdelen die ondersteunend zijn maar normaliter onder een ander perceel zouden vallen. Het is ook een mogelijkheid dat een opdracht die start in perceel 1 in een volgende fase overgenomen wordt door een partner uit een ander perceel.



50	P1 t/m P5	Integrale opdrachten over meerdere percelen	Paragraaf 1.3.1 Omschrijving van de opdracht, pagina 8. Daar staat dat een integrale opdracht kan bestaan uit het ontwikkelen van een communicatiestrategie en/of communicatieplan én het ontwikkelen/coördineren/uitvoeren van een creatief concept en bijbehorende middelen- en activiteitenmix. Tegelijk is de opdracht gesplitst in vijf percelen. In paragraaf 1.3.1 wordt beschreven dat een integrale opdracht kan bestaan uit strategie, conceptontwikkeling en uitvoering van middelen. Tegelijk is de raamovereenkomst verdeeld in vijf percelen. Kunt u toelichten hoe integrale communicatieopdrachten tijdens de looptijd worden uitgevraagd wanneer zij elementen bevatten die volgens de perceelbeschrijvingen onder verschillende percelen kunnen vallen?	Zie het antwoord op vraag 49.
51	P1 t/m P5	K1 Samenwerking	Alle percelen, K1 Samenwerking: wat bedoelt u met 'hoe gaat inschrijver om met vertrouwen in de overheid?' Bedoelt u: 'hoe gaat de inschrijver om met het soms lage/wisselende vertrouwen van dat de doelgroepen in de overheid hebben'?	Met deze vraag bedoelen wij hoe de inschrijver omgaat met het soms lage of wisselende vertrouwen dat doelgroepen in de overheid hebben, en hoe dit wordt meegenomen in de samenwerking en communicatieve aanpak.
52	P1 t/m P5	Alle percelen, K3 Interviews	Alle percelen, K3 Interviews: Wat is de vorm van het interview? Verwacht u een presentatie van de inschrijver, of is het een vraag-antwoord gesprek? Indien een presentatie: wat wordt daarin verwacht, de presentatie zoals we die ook in K2 indienen of wordt nieuwe informatie verwacht? Is het daarnaast mogelijk ook een korte introductie van ons als bureau te geven?	Een vraag- antwoord gesprek.
53	P1 t/m P5	Raakvlakken percelen	Alle percelen: we zien veel raakvlakken tussen de percelen. Hoe ziet de opdrachtgever dit in de praktijk voor zich? Zullen de bureaus in de praktijk ook veel onderling samenwerken aan een opdracht of willen jullie de opdrachten zoveel mogelijk in 1 perceel uitvoeren van A tot Z?	Zie het antwoord op vraag 49.
54	P1 t/m P5	Bijlagen	Wij missen bijlage 2c (referentieopdracht) in de bijlagen.	Abusievelijk staat hier bijlage 2c, dit dient bijlage 2b te zijn. Dit is gewijzigd in het aangepaste Beschrijvend document welke opnieuw is geüpload bij deze nota van inlichtingen.
55	P1 t/m P5	IPM team	Pagina 10, perceel 1C: wanneer valt een project wel of niet onder een IPM team? Heeft dit met de grootte van het betreffende project te maken?	Een project valt onder een IPM-team wanneer het door het waterschap formeel als IPM-project is ingericht. Dit hangt af van complexiteit, risico's en aard van het project, niet alleen van de omvang.
56	Perceel 1 Strategische communicatie	GT1 perceel 1	Pagina 30, perceel 1 GT1: mag het ook een project zijn waarin de corporate communicatiestrategie er wel boven hangt, maar er daarnaast een eigen campagne strategie ontwikkeld is?	Ja dit mag.



57	Perceel 1 Strategische communicatie	K2 perceel 1	Pagina 39/40, perceel 1 K2: de case is erg breed. Om ervoor te zorgen dat u straks een goede vergelijking tussen de bureaus kunt maken en dat het geen ‘appels met peren vergelijken’ wordt, willen wij voorstellen om de case iets specifieker te maken. Bijvoorbeeld door meer richting te geven op deze punten: ‘de doelgroepen segmenteren’ > doelt u dan op verdere segmentatie van alle groepen die genoemd zijn (landbouw, natuur, bedrijven gemeenten en inwoners)? Of is er een hoofddoelgroep waar we op kunnen focussen? ‘Drijfveren, zorgen en belangen van de doelgroep’ > drijfveren, zorgen en belangen over welke specifieke onderwerpen mbt schoon en gezond drinkwater doelt u op? Kunt u aangeven welke bewustwording u precies van de doelgroepen verlangt? Welke gedragsverandering/gezamenlijke actie wilt u in gang zetten?	De case wordt niet verder gespecificeerd. De beoordeling richt zich niet op volledigheid, maar op de manier van aanpakken, de gemaakte keuzes en de onderbouwing daarvan. Hoe krijgen we een brede maatschappelijke beweging op gang waarin landbouw, natuur, bedrijven, gemeenten en inwoners gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen voor schoon en gezond water — voorbij de wettelijke ondergrens?
58	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	Perceel 2 budgetbewaking	Pagina 43, perceel 2: U vraagt inzicht in budgetbewaking. Is er een bepaald fictief budget waar we rekening mee kunnen houden bij het plan, om deze vraag goed te kunnen beantwoorden?	Zie het antwoord op vraag 39.
59	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	Perceel 2 prijzenblad	Prijzenblad, perceel 2: in het prijzenblad missen wij nog een functie voor concept/strategisch advies. Hoe ziet u dit?	Zie het antwoord op vraag 34.
60	Perceel 2 Eventcommunicatie en-organisatie	Communicatiemiddelen K2	Pagina 42 perceel 2, K2: verwacht u dat de inschrijver ook communicatiemiddelen uitwerkt in K2, of volstaat een beschrijving van de communicatie-aanpak?	Zie het antwoord op vraag 28.
61	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Prijzenblad perceel 3	Prijzenblad perceel 3: hierin missen wij de rol van medior/senior designer. Zeker als het gaat over conceptontwikkeling, doorontwikkeling huisstijl, etc. is de rol van dtp'er niet toereikend.	Deze valt onder 'advies'.
62	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Prijzenblad perceel 3	Prijzenblad perceel 3: tekstschrijver/redactie staat hier bij de uurtarieven, maar die rol wordt niet omschreven op pagina 12. Is die rol onderdeel van dit perceel en zo ja in welke vorm?	Nee deze is hier per abuis foutief opgenomen. Tekstschrijver/redactie valt onder perceel 4 en niet onder perceel 3. Dit betekent dat er voor perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal in totaal drie uurtarieven ingediend dienen te worden. Het oude prijsformulier is bij deze 1e nota van inlichtingen komen te vervallen. Er is een nieuwe prijsformulier geüpload met hierin de drie uurtarieven die ingediend dienen te worden voor perceel 3. De punten toekenning per uurtarief is aangepast in het aangepast Beschrijvend document. Zie ook de aanvulling boven in dit document.
63	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal	Verhouding strategie/uitvoer	Perceel 3: op pagina 12 wordt veel strategisch creatief werk gevraagd (concept ontwikkeling, doorontwikkeling huisstijl, etc.). In de kwaliteitscriteria lijkt de nadruk voor ons meer te liggen op uitvoering en DTP (in het prijzenblad zien we bijvoorbeeld geen medior/senior designer en er is geen inhoudelijk kwaliteitscriterium). Hoe verhoudt zich dit in de praktijk tot elkaar? Indien in de praktijk ook strategisch creatief werk gevraagd wordt: hoe gaat u op die	Zie het antwoord op vraag 49.



			kwaliteit beoordelen in deze aanbesteding?	
64	Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline platformen	Proces van opdrachten	Pagina 13, perceel 4: U omschrijft 'de opdrachtgever is in de lead'. Hoe werkt dit proces precies: Betekent dit dat de opdrachtgever een briefing maakt en het bureau daarna aan de slag gaat? Of ziet u dit meer als samenwerkingsproces? Is het veel planbaar werk of veel ad hoc? Zijn het doorlopend kleine vragen of is er bijvoorbeeld een jaarplanning met alle middelen?	"De opdrachtgever is in de lead" betekent dat de Aanbestedende dienst de inhoudelijke richting en planning bepaalt. Het bureau voert uit binnen deze kaders. Dit kan zowel planbaar als ad-hoc werk zijn. De samenwerking kan bestaan uit een briefing of uit afstemming wanneer dat nodig is. Er is geen vaste jaarplanning; opdrachten worden per behoefte uitgevraagd.
65	Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline platformen	Verhouding andere percelen	Hoe is de verhouding met perceel 3 bij middelen zoals de factsheet? Is het zo dat vanuit perceel 4 de tekst wordt gemaakt en daarna vanuit perceel 3 ontwerp? Of blijft 1 middel in 1 perceel?	Een middel valt altijd binnen één perceel. De Aanbestedende dienst knipt middelen niet op tussen percelen. Bij een factsheet betekent dit dat zowel tekst als ontwerp binnen hetzelfde perceel worden uitgevoerd. De keuze voor het perceel hangt af van de aard van de opdracht: gaat het primair om contentcreatie (Perceel 4) of primair om visuele vormgeving en beeldtaal (Perceel 3).
66	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Kerncompetentie	Pagina 34, kerncompetentie perceel 5: Zoekt u een campagne die puur online was, of is een combinatie van online en offline campagne ook toegestaan?	Voor perceel 5 puur online.
67	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Kerncompetentie	Pagina 34, kerncompetentie perceel 5: Wat verstaat u hier precies onder 'stakeholders': zijn dit samenwerkingspartners of mogen het ook doelgroepen van de communicatie (bijvoorbeeld bedrijven of agrariërs van een bepaald gebied) zijn?	Doelgroepen.
68	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Scope perceel 5	Pagina 51, perceel 5: gaat het hier om een online mediastrategie, of online en offline?	Online, maar met inhoudelijke basis.
69	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Verhouding media/inhoud	Perceel 5: hoe is de verhouding media-advies/inhoudelijk advies in dit perceel? In de omschrijving lijkt de nadruk te liggen op inhoudelijke strategie, in K2 lijkt de nadruk te liggen op media-inkoop en optimalisaties.	Perceel 5 omvat zowel inhoudelijk strategisch advies als media-advies. De verhouding is bewust niet vastgelegd. De perceelomschrijving beschrijft het strategische component; K2 toetst de media- en optimalisatiecomponent. Beide onderdelen maken integraal deel uit van Perceel 5.
70	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Tussenkop	Pagina 52, perceel 5: in de tussenkop staat 'perceel 4', dat moet 'perceel 5' zijn nemen wij aan?	Dit is correct.
71	P1 t/m P5	Verhouding opdrachtwaarde en scope referentieproject	De minimale opdrachtwaarde van de gevraagde referentieprojecten lijkt onrealistisch hoog. Eén specifieke campagne of strategie-doorvertaling (waar naar gevraagd wordt) haalt in de praktijk zelden de genoemde bedragen binnen de gestelde kaders. Is de aanbestedende dienst bereid om de minimale waarde van de referentieprojecten te verlagen?	Zie het antwoord op vraag 2.
72	P1 t/m P5	Toegankelijkheid mkb	Hoe beoordeelt de aanbestedende dienst enerzijds de gewenste toegankelijkheid voor het mkb voor deze aanbesteding, en anderzijds de forse minimale opdrachtwaarde voor referentieprojecten die wordt gevraagd?	Zie het antwoord op vraag 2.
73	P1 t/m P5	Cumulatie van referentieprojecten	Kan de aanbestedende dienst toestaan dat de opdrachtwaarde aangetoond kan worden middels meerdere referenties binnen hetzelfde perceel, in plaats van één enkele referentie?	Zie het antwoord op vraag 2.



74	P1 t/m P5	Prijzenformulier	Er worden uurtarieven verwacht voor o.a. Junior, Medior en Senior Advies. Hoe wordt bepaald welke diensten binnen een perceel vallen onder Junior, Medior of Senior?	De Aanbestedende dienst hanteert geen vaste indeling van werkzaamheden naar junior, medior of senior. Wij vragen contractpartijen om zelf toe te lichten hoe zij deze functieniveaus definiëren en welke werkzaamheden zij passend achten bij elk niveau. Het doel van de tariefstructuur is dat wij als opdrachtgever kunnen sturen op het juiste niveau voor de aard en complexiteit van de opdracht, zodat bijvoorbeeld uitvoerende of routinematige werkzaamheden door een junior kunnen worden uitgevoerd en niet automatisch door een senior.
75	P1 t/m P5	Gunningscriterium P1: Prijs	De Inschrijver dient reëel en transparant in te schrijven. Een prijs van nul euro wordt als niet reëel en transparant geacht. Dit lijkt een extreem voorbeeld dat niet realistisch is. Kan de Aanbestedende dienst een realistischer bandbreedte aangeven op basis waarvan Inschrijver kan beoordelen of de te offreren tarieven reëel en transparant zijn?	Zie het antwoord op vraag 42.
76	P1 t/m P5	Subgunningscriterium 1: Samenwerking	Alle percelen kennen hetzelfde 'Subgunningscriterium 1: Samenwerking'. In de inschrijving moet Inschrijver bij ieder perceel dezelfde vragen beantwoorden. Verwacht de Aanbestedende dienst dat Inschrijver bij deelname aan meerdere percelen dezelfde inhoud levert, of moet deze specifiek gemaakt worden voor het desbetreffende perceel?	Inschrijvers mogen dezelfde basisaanpak voor samenwerking gebruiken bij meerdere percelen, maar wij verwachten dat de uitwerking per perceel wordt toegespitst op de aard van dat specifieke perceel.
77	P1 t/m P5	Subgunningscriteria K1 Samenwerking	Wat verstaat de Aanbestedende dienst precies onder 'maatschappelijke verbondenheid in de Noordelijke regio'?	Zie het antwoord op vraag 46.
78	Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	GT1, eis bij perceel 5	Er wordt een referentieopdracht gevraagd voor een online campagne, terwijl het (door)ontwikkelen van een content(media)strategie een belangrijk onderdeel vormt van de werkzaamheden in dit perceel 5. Staat de Aanbestedende dienst een referentieproject toe waarbij Inschrijver aantoont een content(media)strategie heeft ontwikkeld voor een vergelijkbare organisatie?	Ja. Een referentie waarin een content(media)strategie is ontwikkeld wordt geaccepteerd, mits deze een duidelijke online component bevat en aansluit bij de werkzaamheden zoals beschreven in Perceel 5.
79	P1 t/m P5	Interviews	De interviews voor de verschillende percelen is verdeeld over verschillende dagen. Is de aanbestedende dienst bereid om bij twee of meer interviews met één partij deze interviews op één dag te plannen, gezien de reistijd van Inschrijver?	Ja.
80	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Communicatieconcepten	In zowel de beschrijving van perceel 1 (1.3.4) als perceel 5 (1.3.8) staan het ontwikkelen van communicatieconcepten vermeld als onderdeel van deze percelen. Kan de aanbestedende dienst het onderscheid duidelijk maken tussen concepten die in perceel 1 en die in perceel 5 vallen?	Conceptontwikkeling in Perceel 1 betreft strategische en corporate communicatieconcepten die voortkomen uit bredere positionerings-, participatie- of reputatievraagstukken. Conceptontwikkeling in Perceel 5 betreft creatieve content- en mediastrategieconcepten die specifiek gericht zijn op digitale kanalen, formats en online activatie.
81		Algemeen	De concept Nadere overeenkomst ontbreekt bij de stukken, kunt u die ter beschikking stellen?	De conceptraamovereenkomst is separaat als PDF bestanden (bijlage 4a) toegevoegd onder 'bestanden' in TenderNed.
82		Algemeen	In de Raamovereenkomst verwijst u naar de AWODI 2018 als van toepassing zijnde voorwaarden. Deze is echter niet bij de aanbestedingsdocumenten gevoegd. Kunt u deze alsnog ter beschikking stellen en kunnen partijen hier dan in Nvl-2 nog vragen over stellen?	Deze zijn als los PDF document toegevoegd onder 'documenten' in TenderNed, dit met de titel: Bijlage 1 Algemene Waterschapsinkoopvoorwaarden voor Diensten AWWODI-2018.pdf
83		Beschrijvend document	Kunt u bijlage 6 ter beschikking stellen als losse invulbare bijlage?	Ja, deze zal worden toegevoegd aan deze nota van inlichtingen.



84		Bijlage 9	De Verklaring geen Russische betrokkenheid bij uitvoering van de overeenkomst staat in de leidraad aangegeven als Bijlage 9 en als document als Bijlage 8. Kunnen we de bijlage indienen als Bijlage 8?	Ja, dit is mogelijk.
85	Perceel 3 Visuele communicatie & beeldtaal, Perceel 4 Contentcreatie voor online als offline platformen	1.3.3 Beschrijving percelen	Kunt u toelichten waarom perceel 3 en 4 gesplitst zijn aangezien vormgeving en copy onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn en vaak binnen een en hetzelfde project worden uitgevoerd?	De percelen zijn gesplitst omdat zij verschillende primaire expertises vertegenwoordigen: Perceel 3 richt zich op visuele communicatie en huisstijlontwikkeling, terwijl Perceel 4 zich ook richt op tekst- en contentcreatie. Hoewel vormgeving en copy in de praktijk vaak samenkomen, vraagt de Aanbestedende dienst opdrachten altijd binnen één perceel uit. Het perceel wordt bepaald op basis van het zwaartepunt van de opdracht. De opdrachtnemer binnen dat perceel is verantwoordelijk voor de volledige uitvoering, inclusief onderdelen die ondersteunend zijn maar normaliter onder een ander perceel vallen.
86	Perceel 1 Strategische communicatie, Perceel 5 Ontwikkeling content mediastrategie	Paragraaf 1.3.3	Wij constateren overlap tussen perceel 1 (Strategische communicatie) en perceel 5 (Doorontwikkeling content mediastrategie), met name ten aanzien van campagneontwikkeling, conceptontwikkeling en strategisch communicatieadvies. Kunt u nader afbakenen: a) welke werkzaamheden exclusief onder perceel 1 vallen; b) welke werkzaamheden exclusief onder perceel 5 vallen; c) onder welk perceel integrale (digitale) publiekscampagnes met zowel strategische als content-/media-elementen worden uitgevraagd?	Conceptontwikkeling in Perceel 1 betreft strategische en corporate communicatieconcepten die voortkomen uit bredere positionerings-, participatie- of reputatievraagstukken. Conceptontwikkeling in Perceel 5 betreft creatieve content- en mediastrategieconcepten die specifiek gericht zijn op digitale kanalen, formats en online activatie.
87		Paragraaf 1.3.3.	Hoe gaat u om met projecten of werkzaamheden die perceeloverstijgend zijn en wat verwacht u van de samenwerking tussen de gecontracteerde partijen per perceel in die gevallen?	De Aanbestedende dienst gunt vanuit één perceel waar het zwaartepunt ligt. Als de opdrachtnemer niet volledig aan de opdracht kan voldoen, staat het hem vrij om de samenwerking te zoeken met andere partijen binnen de raamovereenkomst die op andere percelen hebben ingeschreven. Deze samenwerking stimuleren wij zelfs.
88		3.3. Referentie eis	Kunt u toelichten wat u verstaat "van een al bestaande corporate communicatiestrategie" in de context van deze kerncompetentie?	Met "van een al bestaande corporate communicatiestrategie" bedoelt de Aanbestedende dienst dat de strategie al door de organisatie is vastgesteld en als kader fungeert voor alle communicatie-activiteiten. De inschrijver hoeft dus geen nieuwe strategie te ontwikkelen, maar moet kunnen aantonen dat hij een bestaande corporate communicatiestrategie heeft doorontwikkeld, geladen of vertaald naar strategische of creatieve communicatie-uitwerkingen.
89		3.3. Referentie eis	Kunt u bevestigen dat een een samenwerkingsverband of uitvoeringsorganisatie in opdracht van overheden ook geldt als (semi) overheidsorganisatie, mits de campagne maatschappelijke impact had en (deels) bekostigd of aangestuurd werd door publieke opdrachtgevers?	Ja.
90		Kerncompetenties	In bijlage 2c is plaats voor meerdere kerncompetenties. Kunt u bevestigen dat er alleen meer kerncompetenties ingevuld dienen te worden bij de percelen waar dit van toepassing is?	Ja, dit klopt.
91		Bijlage 5	Kunt u toelichten hoe u in de minicompetitie beoordeeld op laagste prijs of BPKV? Wij gaan ervan uit u beoordeeld op een P*Q voor de uitvoering van de opdracht, waarbij als P de tarieven uit het prijsblad zoals ingediend bij de aanbesteding gelden?	In geval van beoordeling op laagste prijs dient Inschrijver de uurtarieven zoals opgenomen in zoals opgenomen in het prijzenformulier te hanteren. Bij BPKV zal op nader te bepalen kwalitatieve gunningscriteria gegund worden en op de uurtarieven zoals opgenomen in het prijzenformulier.
92		Bijlage 5	Wat is de weging prijs/kwaliteit in de minicompetities?	Dit is nader te bepalen en afhankelijk van de opdracht.
93		Bijlage 5	Mogen partijen in de minicompetitie andere prijzen aanbieden dan de tarieven in het prijzenblad bij de aanbesteding? Zo ja, welke tarieven betreft dit?	Nee, dit dienen dezelfde uurtarieven te zijn als uit het prijzenformulier bij de onderhavige Europese aanbesteding Communicatiediensten.



94		1.3.3./ 2.2.	De opdracht is verdeeld in vijf percelen, waarbij het grootste perceel een maximale waarde heeft van € 672.000,- over vier jaar, verdeeld over 2 partijen. De Aanbestedende Dienst geeft aan een openbare procedure te volgen vanwege de brede en diverse markt. Juist vanwege die brede markt en de relatief beperkte omvang per perceel, is de verwachting dat de animo voor deze opdracht zeer groot zal zijn. Dit leidt tot de volgende vragen: a) Heeft de Aanbestedende Dienst voorafgaand aan deze aanbesteding een marktconsultatie gehouden om te toetsen of een openbare procedure voor dit type opdracht (en deze omvang) de meest efficiënte route is voor zowel de markt als de eigen organisatie? b) Is overwogen dat de inspanning voor het opstellen en beoordelen van een groot aantal inschrijvingen mogelijk niet in verhouding staat tot de waarde van de percelen? c) Waarom is er niet gekozen voor een niet-openbare procedure, waarbij u middels een selectiefase de werklust voor alle partijen beheersbaar houdt en de kwaliteit van de beoordeling optimaliseert?	a. Nee, de aanbestedende dienst heeft geen marktconsultatie uitgevoerd. b. De aanbestedende dienst heeft bij de inrichting van de aanbesteding bewust een afweging gemaakt tussen enerzijds een open en toegankelijke marktbenadering en anderzijds de proportionaliteit van de inspanning voor zowel inschrijvers als de beoordeling. De aanbestedende dienst acht de gekozen opzet daarmee passend en proportioneel in relatie tot de aard en waarde van de percelen. c. De aanbestedende dienst heeft deze keuze bewust gemaakt. Er is gekozen voor een openbare procedure om de toegankelijkheid voor een brede groep (gespecialiseerde) marktpartijen te waarborgen en voldoende concurrentie per perceel te realiseren, passend bij de markt voor communicatiediensten.
95		2.4	Gewaarmerkt uittreksel uit het Beroeps- of Handelsregister --> Kunt u bevestigen dat een digitaal gewaarmerkt uittreksel voldoet?	Ja een digitaal gewaarmerkt uittreksel voldoet.
96		2.8	In het stappenplan ontbreekt de toetsing op de geschiktheidseisen. Waarom kiest u ervoor de referenties niet op voorhand inhoudelijk te toetsen? Indien een inschrijver na voorlopige gunning alsnog afvalt, hoe bepaalt u dan de nieuwe rangorde onder de overgebleven partijen, die mogelijk onterecht zijn afgefallen voor het interview of daarna zijn uitgeloot? Wij verzoeken u de procedure op dit punt aan te passen.	in paragraaf 2.8 is onder stap 3 van het Beschrijvend document het volgende opgenomen: <i>'Toetsing van de Inschrijver: [...] De Aanbestedende dienst controleert of u op het Uniform Europees Aanbestedingsdocument hebt aangegeven dat u voldoet aan de financiële en technische Geschiktheidseisen (zie Bijlage 2a). Als u heeft aangegeven dat u niet kunt voldoen aan een of meer Geschiktheidseisen, dan sluit de Aanbestedende dienst u uit van verdere beoordeling.'</i> Om de administratieve lasten bij partijen te verlagen worden de bewijsmiddelen alleen bij de voorlopig gegunde partijen opgevraagd. Indien een partij afvalt na het controleren van de bewijsmiddelen zal de opvolgende partij in rangorde worden uitgenodigd voor het indienen van de bewijsmiddelen. Dit blijkt ook uit paragraaf 2.8 onder stap 7 van het Beschrijvend document: [...] <i>'Als u de gevraagde bewijsmiddelen niet kunt overleggen of als deze niet voldoen, sluit de Aanbestedende dienst u alsnog uit. De Aanbestedende dienst nodigt dan de Inschrijver die als tweede is geëindigd uit voor controle van de bewijsmiddelen.'</i>



97		5.1	De prijs wordt beoordeeld op een uurtarief voor een aantal functies, die inhoudelijk niet zijn uitgewerkt in een profielbeschrijving met functie-eisen. Dat betekent dat er na gunning discussie kan gaan ontstaan over wat senior of medior is. Om ervoor te zorgen dat u bij de tariefsvergelijking appels met appels vergelijkt verzoeken wij u om alle gevraagde rollen voor het betreffende perceel op te nemen in het prijsblad en de functies te voorzien van een functieprofiel met bijbehorende eisen qua kennis en ervaring.	Zie het antwoord op vraag 74.
98		PVE	Hoe verhouden zich de vereiste rollen van bijvoorbeeld perceel 1 (strateeg, een conceptontwikkelaar, een projectmanager, specialisten op het gebied van design, copywriting) tot de gevraagde functies/uurtarieven in het prijzenblad (projectmanagement, senior advies, medior advies) en de in de minicompetitie beoordeelde tarieven?	De in de perceelomschrijvingen genoemde rollen (zoals strateeg, conceptontwikkelaar, projectmanager, design-specialist, copywriter) zijn inhoudelijke expertises die binnen het perceel beschikbaar moeten zijn. De functies in het prijzenblad (projectmanagement, senior advies, medior advies) zijn generieke tariefniveaus die worden gebruikt voor de prijsbeoordeling. Deze staan los van specifieke rolbenamingen. Inschrijvers bepalen zelf welke expertise onder welk tariefniveau valt. De beoordeling richt zich op de aangeboden tarieven per functieniveau, niet op de koppeling met specifieke rollen.
99		PVE 7	Hoe borgt u dat er geen appels met peren worden vergeleken en het ingediende prijzenblad bij inschrijving een rol blijft spelen in de minicompetitie ondanks dat partijen andere functienamen hanteren ? Wij stellen deze vraag om te voorkomen dat partijen strategisch of zelfs manipulatief inschrijven met lage uurtarieven om vervolgens bij de minicompetitie andere functies in te zetten met andere/hogere uurtarieven.	Zie het antwoord op vraag 93.

