

Naam respondent

1. Marktbenadering en aanbestedingsstrategie

1. Aziatische duizendknoop kan met verschillende methoden worden bestreden en per locatie moet geïnventariseerd worden wat de beste methode is. Veel marktpartijen zijn gespecialiseerd in één specifieke aanpak. Hoe adviseert u de opdracht in de markt te zetten zodat verschillende bestrijdingsmethoden gebruikt kunnen worden?

1. Marktbenadering en aanbestedingsstrategie

2. Op welke wijze kunnen verschillende bestrijdingsmethoden objectief met elkaar worden vergeleken binnen een aanbesteding?

1. Marktbenadering en aanbestedingsstrategie

3. Welke contractvorm heeft uw voorkeur voor deze opdracht? Licht uw voorkeur toe.

1. Marktbenadering en aanbestedingsstrategie

4. Welke contractduur acht u passend om een effectieve bestrijding en monitoring van Aziatische duizendknoop mogelijk te maken?

2. Scope en uitvoering

5. De omvang van besmettingen varieert sterk, van kleine haarden tot grootschalige groeiplaatsen. Hoe kan de opdrachtgever deze verschillen het beste meenemen in de uitvraag?

2. Scope en uitvoering

6. Hoe kan een aanbesteding voldoende ruimte bieden voor maatwerk per locatie, rekening houdend met verschillen in omvang, omgeving, risico's en gewenste resultaten?

2. Scope en uitvoering

7. In welke mate zou de opdrachtgever de werkwijze moeten voorschrijven en in welke mate zou ruimte moeten worden geboden voor een door de opdrachtnemer voorgestelde aanpak?

3. Financiële en commerciële aspecten

8. Het beschikbare budget kan per jaar verschillen. Hoe kan de opdrachtgever hier in de aanbesteding en contractvorming het beste mee omgaan?

3. Financiële en commerciële aspecten

9. Hoe kan worden omgegaan met prijsstelling wanneer het areaal, het aantal haarden of de benodigde monitoringsduur vooraf niet volledig bekend is?

3. Financiële en commerciële aspecten

10. Welk prijsmodel heeft uw voorkeur voor deze opdracht (bijvoorbeeld per vierkante meter, per haard, op basis van prestatie/resultaat, op regiebasis of een combinatie hiervan)? Licht uw antwoord toe.

4. Innovatie

11. Op welke wijze kan een aanbesteding innovatie en de ontwikkeling van nieuwe bestrijdingsmethoden stimuleren?

4. Innovatie

12. Welke aanbestedings- of contracteisen kunnen volgens u innovatie onbedoeld beperken of belemmeren?

5. Informatievoorziening

13. Welke informatie dient de opdrachtgever minimaal beschikbaar te stellen om een realistische aanbieding en passende aanpak mogelijk te maken?

5. Informatievoorziening

14. Welke aanvullende gegevens of inzichten zouden de kwaliteit van aanbiedingen verder verbeteren?

Aanvullende vraag

15. Welke succesfactoren en risico's ziet u voor een meerjarige samenwerking gericht op effectieve beheersing en/of uitroeiing van Aziatische duizendknoop?