Met opmaak

Offerte aanvraag voor de Ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Een Campagne ter ondersteuning van het Noord Nederlands acquisitiebeleid.

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale Acquisities op het terrein van vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten twee jaar lang (start wanneer) een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen (welk buitenland? EU, wereldwijd?) sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee tot drie (worden het nu twee of drie?) campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen 2 jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord-Nederland~~NL~~ te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren~~.~~. W~~w~~e streven hierbij naar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen (ook binnen die 2 jaar?)

Algemeen: veel te weinig informatie om een aanbieding op te schrijven. Zijn er bijvoorbeeld geografische speerpunten?

We verzoeken u ~~dan ook om~~ een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie (die moet leiden tot wat? SMART)
- Op welke wijze worden Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen betrokken (bij wat precies?)
- ~~Omschrijving en wijze van de aanpak~~ Werkwijze (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland)(worden deze als bijlage toegevoegd?)
- Welke middelen worden met welke intensiteit (intensiteit in geld, tijd, aantal keer?) ingezet

We vragen u uw aanbieding op te splitsen in twee onderdelen:
1) Een voorstel voor het uitwerken van de strategie en de organisatiestructuur (van wat?)
2) Een voorstel voor de daadwerkelijke uitvoering van de campagne. Dit betekent dus een voorstel voor 2 jaar, met 3 campagneonderwerpen ? (is het onderwerp dan bijv. agri of water, als een soort van thema of wordt met onderwerp iets anders bedoeld.) W~~i~~at mag de campagne kosten? Hoeveel is er beschikbaar per jaar of per campagne of per onderwerp?

Voor deze werkzaamheden hebben wij in totaal drie bureaus uitgenodigd om een offerte in te dienen. De selectie van het bureau dat de campagne mag gaan uitvoeren zal worden gedaan aan de hand van uw aanbieding conform de onderstaande procedure. De daadwerkelijke opdrachtverlening zal in twee fases worden opgesplitst.

Met het geselecteerde bureau (uit deze offerteronde) willen wij eerst nadere afspraken maken over werkwijze/organisatie en strategie (fase 1). De gunning voor deze fase volgt rechtstreeks uit de selectie van de nu aangevraagde offertes.

Voor de opdracht van de daadwerkelijke uitvoering, fase 2 is separate besluitvorming in drie bestuurscolleges noodzakelijk. De gunning van deze uitvoeringsfase is dan ook afhankelijk van de uitkomsten van fase1 en de besluitvorming over fase 2.

De uitvoering van fase 2 gebeurt dus door de partij die fase 1 wint. En dan ook op basis van het ingediende voorstel voor fase 2 van diezelfde partij. De organisatiestructuur hangt samen met de fase

2. Dus je beoordeelt bij fase 1 indirect ook al fase 2. Beter wellicht om een splitsing aan te brengen en winnaar van fase 1 vragen om offerte voor fase twee uit te brengen. Zo bespaar je ook de andere partijen de tijd en energie voor het schrijven van een offerte voor fase 2.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquete die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Geen vragenronde en Nota van Inlichtingen? Dat is verplicht bij een meervoudig onderhandse aanbesteding. Tevens is er een minimale doorlooptijd van een meervoudig onderhandse aanbesteding waar je aan moet voldoen. Ik adviseer een alcatel termijn op te nemen.

Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel in een korte pitch te presenteren aan een commissie bestaande uit minimaal drie werknemers belast met acquisitie vanuit de drie noordelijke provincies. Lijkt mij beter om voor de presentatie de personen uit te nodigen die daadwerkelijk door inschrijver bij de voorbereiding en uitvoering van het project betrokken zullen worden. Aangeven welke functie de pitch moet doen. Wanneer zijn de pitches in de planning? Hoelang duren die?

Selectieprocedure, criteria en weging:
In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen. De beoordeling van de gunningscriterium prijs vindt plaats aan de hand van de ontvangen inschrijvingen, waarbij aan de laagste inschrijving (prijs) het maximale aantal punten wordt toegekend voor dat onderdeel. Zie ook de toelichting onder G1, G2, G3. G4 en G5. De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van minimaal drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.
De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt te worden toebedeeld:

Met opmerkingen [redacted]: Je dient aan te geven uit hoeveel personen de beoordelingscommissie bestaat

Met opmaak: Markeren

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende
8	Goed
10	Zeer goed

Waarom geen consensusmodel?
Na beoordeling worden de scores van de minimaal 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. (afronding van de score?) Ik stel voor het consensusmodel te gebruiken.

Lijk mij bij deze wijze van beoordelen beter om vooraf te stellen dat de winnaar minimaal een 6 moet scoren.

De omschrijving van een criterium en de puntenverdeling per Gunningcriterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen. Onder de tabel worden de gunningscriteria nader toegelicht en uitgewerkt.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	**Prijs**	totaalprijs aanbieding exclusief BTW	20	20 %
G2.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie (wat is die precies)	20	20%
G3.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit (wat bedoelen we hiermee)	20	20%
G4.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G5.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 EZ gedeputeerden en acquisitieondersteuners?? Doen de gedeputeerden zelf de beoordeling??	20	20%
	Totaal		100	100%

Met opmaak: Markeren

G1 Prijs (maximaal 20 punten)

De beoordeling van dit gunningcriterium is als volgt: De inschrijver met de laagste totaalprijs voor fase 1 neem ik aan, scoort 20 punten. Vervolgens vindt er vijf punten aftrek plaats per staffel naar gelang de marge van 10% waarmee de volgende inschrijver duurder is dan de laagste inschrijving. Alle vermelde bedragen zijn exclusief BTW.

Omschrijving	Punten verdeling
Laagste Inschrijving	20
Vanaf 0% tot 10% duurder dan de laagste inschrijving	15
Vanaf 10% tot 20% duurder dan de laagste inschrijving	10
Vanaf 20% tot 30% duurder dan de laagste inschrijving	5
Vanaf 30% duurder dan de laagste inschrijving	0

Onderwerp	Maximale punten
Prijs	20
Totaal te behalen punten	20 (20% van het totaal)

G2 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee/Merkstrategie • Doelgroepenbenadering • (Scherper formuleren; wat is goed wat is slecht, minder goed)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Met opmaak: Inspringing: Links: 1,27 cm, Geen opsommingstekens of nummering

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G3 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne (hoe beoordeel je dit?) • Effectiviteit campagne (hoe beoordeel je dit vooraf)	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G4 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit (waarin druk je de effectiviteit uit: wanneer is het effectief) en intensiteit (waarin druk je intensiteit uit: aantal contacten; aantal overleggen?) communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen (zie commentaar vorige punt)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G5 10 min. Pitch voor contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding in een korte pitch te presenteren, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch (wat is kwaliteit?). Iedere beoordelaar kan een score van 0-20 punten geven voor uw presentatie. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (minimaal 3 en maximaal 6 personen)	max. 20
	20 (20%)

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: Aangeven hoeveel personen

Met opmaak: Markeren

Algemene vragen:
Wat is de raming van deze opdracht?
Er wordt gesproken over een raming van 7 ton-1 MIO, op grond waarvan is een meervoudig onderhandse aanbesteding gerechtvaardigd?

Algemeen: uit hoeveel A4 tekst mag elk offerte onderdeel bestaan?

Waarom geen inkoopvoorwaarden van toepassing verklaard?

Graag een aanbestedingsplanning toevoegen, rekening houden met termijnen.

Uitvraag; vragen stellen, Nvi, offerte, beoordeling, pitch, voornemen tot gunning, definitieve gunning.
Is inkoop Groningen betrokken bij deze aanbesteding? Zo ja, wie?
Wie doet de juridische toetsing?

Wie zijn de geselecteerde leveranciers? (1 uit elke provincie is mijn anabeveling)
Dmv welke selectiecriteria zijn deze gekozen?

Hierbij nodigen wij u uit offerte uit te brengen voor fase 1, een plan van aanpak, de ontwikkeling van een twee~~2~~-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Een nadere beschrijving van de opdracht is als bijlage bij deze brief gevoegd. Indien u ingaat op ons verzoek, dient uw offerte uiterlijk op 29 juni 2017, 18.00 uur per mail te zijn ingediend.

Met opmerkingen [ ]: Voor (ontbreekt)

Uw offerte wordt beoordeeld in overeenstemming met de criteria zoals vermeld in de bijlage. Op 6 juli 2017 wordt u geïnformeerd over de gunning.

Aan drie organisaties is gevraagd om een offerte voor deze opdracht uit te brengen. In de bijgevoegde opdrachtbeschrijving is een programma van eisen opgenomen.

Op deze opdracht zullen van toepassing zijn de Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen??, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Noord-Nederland onder nummer xxx(zie bijlage 1). In uw offerte dient u duidelijk aan te geven dat u met deze voorwaarden akkoord gaat. De algemene voorwaarden van de leverancier worden uitgesloten.

Met opmerkingen [ ]: Nog

Wij wensen u veel succes bij het voorbereiden van uw offerte.

Hoogachtend,

.

Bijlage: 1. Inkoopvoorwaarden

Offerte aanvraag voor fase 1, een plan van aanpak voor de ~~Ontwikkeling~~ ontwikkeling van een ~~2~~ tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord~~-~~Nederland

~~De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:~~
~~*Een Campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.*~~

1. Projectomschrijving

1.1 Aanleiding en achtergrond

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale ~~Aequisities~~ acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen ~~2~~ twee jaar een aantal grote ondernemingen naar ~~NNL~~ Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. We streven er hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

De provincie Groningen in dezen treedt als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Fase 1, een plan van aanpak voor de ontwikkeling van een tweejarige campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.

1.2 Fasering en resultaatbeschrijving

We hebben de ~~selectie~~procedure voor deze uitvraag als volgt vorm gegeven:

Fase 1: Plan van aanpak
In deze fase~~,~~ vragen we ~~drie bureaus~~u om een voorstel te bedenken voor een tweejarige~~arlijkse~~ campagne om Noord~~-~~Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.
We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een campagne;
- Procesvoorstel o~~O~~p welke wijze ~~worden~~ Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne~~s~~;
- Omschrijving en wijze van de aanpak (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland~~-~~);
- Welke middelen worden met welke intensiteit ingezet.

Voor de uitvoering van deze campagne is er maximaal € 750.000,- beschikbaar. Dit bedrag ~~-~~is exclusief de benodigde media-inkoop, hiervoor zullen separate opdrachten worden verstrekt aan andere gespecialiseerde ondernemingen door de opdrachtgever na afstemming over de noodzaak hiervan. Uw offerte mag bestaan uit maximaal 4 A4 bladzijden.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Met opmerkingen [ ]: Energie of energietransitie?

Met opmerkingen [ ]: Is niet echt SMART. Wat is 'een aantal' ondernemingen, wat is een grote onderneming en wat miet? En moeten die ondernemingen activiteiten verrichten op de terreinen als hierboven beschreven?

Met opmerkingen [ ]: ALLE noordelijke bedrijven, overhden en kennisinstellingen? Welke wel/niet? Met welk doel worden deze organisaties betrokken bij de uitvoering van de campagne? Ondersteunend, raadplegend, richtinggevend, informerend etc?

Met opmerkingen [ ]: Gedurende de gehele campagneperiode

Met opmerkingen [ ]: Moet men ook een beschrijving geven van de resultaten die met de inzet van de middelen worden verwacht? (dus aantonen dat het haalbaar en realistisch is)?

Met opmerkingen [ ]: Hier ook nog een max bedrag noemen?

Met opmerkingen [ ]: Wordt dit bedrag bedoeld als plafondbedrag (en daarboven uitsluiten)? Dan explicieter omschrijven

Met opmerkingen [ ]: Moeten de 3 bureaus hier ook al op ingaan? Zoniet, dan is het de vraag of we dat hier al moeten vermelden

Na ontvangst van uw aanbieding vragen wij u om uw plan van aanpak in ~~een pitch van~~ maximaal een kwartier te pitchen~~resenteren~~. Op basis van de onderstaande ~~selectiecriteria~~ gunningscriteria en wegingsfactoren vindt de selectie voor fase 1 plaats. Het bureau dat uit deze procedure als winnende inschrijver wordt geselecteerd ~~zullen wij vervolgens een keuze maken voor het bureau dat~~ is het bureau dat de daadwerkelijke campagne mag gaan uitvoeren (fase 2).

Met opmerkingen [ ]: Niet wat kort? Incl vragenronde?

Fase 2: opzetten en uitvoeren tweejaarlijkse campagne
Met het geselecteerde bureau gaan we nader in overleg over de door ons gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau, op basis waarvan~~waarna~~ het betreffende bureau hiervoor een gerichte aanbieding ~~mag~~ doe~~nt~~. Deze aanbieding zal, ~~voor wat betreft de~~onder voorbehoud van definitieve gunning, ter besluitvorming voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Uitsluitend na akkoord zal ~~Hierna wordt pas~~ worden overgegaan tot het ~~al dan niet~~ gunnen van de opdracht.

Met opmerkingen [ ]: Hier hoeven de 3 bureaus nog niks over op papier te zetten?

~~Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.~~

2.1 ~~Selectieprocedure,~~ Gunningscriteria en weging:
Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel ~~in een~~ korte ~~te~~ pitchen ~~te presenteren aan~~voor een commissie bestaande uit de drie gedeputeerden EZ van de provincies Drenthe, Friesland en Groningen en drie medewerkers~~werknemers~~ belast met acquisitie vanuit deze drie noordelijke provincies. De pitch dient te worden uitgevoerd door ~~-~~werknemers ~~-~~van uw bureau die ten behoeve van de uitvoering van de opdracht~~daarna~~ ook worden belast met de woordvoering en aansturing van de campagne.

Met opmerkingen [ ]: Is wel vrij kort, voldoende tijd om een fatsoenlijke inschrijving te kunnen doen?

Met opmerkingen [ ]: Dit zijn de ter zake kundige personen?

In dit gesprek krijgt u de mogelijkheid uw aanpak toe te lichten en vragen te beantwoorden. Het is niet de bedoeling dat u een bedrijfspresentatie geeft. In dit gesprek kan dieper worden ingegaan op de ingediende offerte met bijbehorend plan van aanpak, de referenties en de aangeboden CV's. Onderhandelingen met inschrijvers over fundamentele punten van de opdracht, waarvan de wijziging de mededinging kan vervalsen, en met name over prijzen, zijn uitgesloten. Het gesprek zal maximaal een uur duren.

Met opmerkingen [ ]: In welk gesprek? Dit is iets anders dan de pitch neem ik aan. Vindt dit gesprek plaats met alle bureaus ? zo nee, wanneer dan (na voorlopige en voor def gunning oid?)? als het onderdeel uitmaakt van de beoordeling: welke invloed heeft het gesprek op de beoordeling; kan op basis van het gesprek nog wijziging in puntentoekenning voor de pitch plaatsvinden bijvoorbeeld? En hoe gaat dit dan in zijn werk? En met wie vindt dit gesprek platas?
Eea niet duidelijk omschreven

Met opmerkingen [ ]: Heeft dit te maken met het gesprek of is dit gewoon een voorwaarde voor inschrijving?

Met opmerkingen [ ]: Gaat het om beste PKV? Wordt er gewerkt met een plafondbedrag en moeten de bureaus daarvoor de meeste kwaliteit aanbieden? Of moeten zij wel een prijs indienen? Komt niet duidelijk naar voren.

Met opmerkingen [ ]: Wordt de pitch beoordeeld of het gesprek? Is niet duidelijk.

Gunningcriteria
De opdracht wordt gegund op basis van de volgende criteria:

G1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op:	max. 30
• Mate van originaliteit idee	
• Merkstrategie	
• Doelgroepenbenadering	
	30 (30% van het totaal)

Met opmerkingen [ ]: Ik mis nog steeds de definitie van 'zichtbaarheid' en de benchmark

Met opmerkingen [ ]: Wat is de 0 situatie? Wat wordt verstaan onder drastisch verbeteren? Hoe toets en monitor je hierop?

Met opmerkingen [ ]: Gaat het erom of het idee origineel is of gaat het er uiteindelijk om of het idee ook de resultaten gaat bereiken die gewenst zijn? Het idee kan super origineel zijn maar de plank volledig mis slaan.

Met opmerkingen [ ]: Nergens in de offerteaanvraag staat beschreven wat wordt bedoeld met merkstrategie, wat de opdrachtgever hieronder verstaat en wat hiermee moet worden bereikt

Met opmerkingen [ ]: Hoe moet een inschrijver een doelgroepenbenadering uitschrijven als nergens staat beschreven op welke doelgroepen de opdracht exact gericht is?

Met opmerkingen [ ]: Wat wordt hier bedoeld? Iet meer toelichting wellicht?

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G2 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne • Effectiviteit campagne	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

Met opmerkingen [ ]: Ook hier mis ik de definities. En geldt altijd: 'meer is beter?'

Met opmerkingen [ ]: In aanvulling op stel dat inderdaad geldt 'meer is beter', kan er dan niet bijv ook sprake zijn van een overkill waardoor de campagne niet de te verwachten resultaten boekt? Moet de effectiviteit in zijn algemeenheid worden beschreven of per in te zetten middel?
Niet SMART

G3 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Met opmerkingen [ ]: Wat is voor de opdrachtgever een effectieve afstemming?

Met opmerkingen [ ]: Wie zijn de stakeholders? Nergens duidelijkbeschreven

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit en intensiteit communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

Met opmerkingen [ ]: Zie eerdere vraag over met welk doel deze organisaties betrokken worden. Is de communicatiestrategie voor elke sector gelijk?

Ook hier geldt de opmerking van natuurlijk: meer is beter??

Met opmerkingen [ ]: kwaliteit van de pitch of kwaliteit van de inhoud?

G4 15 min. Pitch voor gedeputeerden en contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding ~~in een korte te pitchen te presenteren~~, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw ~~presentatie~~itch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (3 Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers van de drie Noordelijke Provincies	max. 30
	30 (30%)

Met opmerkingen [ ]: Mogelijke weging:

0-10 punten: inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde.

10-20 punten: zie hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.

20-25 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde.

Met opmerkingen [ ]: Dus geen consensusmodel? En geldt deze wijze van beoordelen voor alle bovengenoemde subgunningscriteria? Heeft niet mijn voorkeur om te middelen. Waarom hier een andere wijze van puntentoekenning dan een cijfer als hieronder beschreevn (1-3-6-8-10)?

Met opmaak: Lettertype: 12 pt, Vet

Met opmaak: Links

Met opmerkingen [ ]: Gaat het hier om G1 tm 3 of ook om de pitch? Graag duidelijk beschrijven

Met opmerkingen [ ]: En inkoop

Met opmerkingen [ ]: Zijn dit dezelfde personen als bij 3.1 aangegeven? Opmerking hierboven staat dat inkoop ook betrokken wordt. Ook als inhoudelijk beoordelaar of vanuit het aanbestedingsteam?

Wegingsfactoren

In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.
De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.
De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt worden toebedeeld:

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende

8	Goed
10	Zeer goed

2.2 Beoordeling

Uw inschrijving wordt beoordeeld overeenkomstig de onder 2.3 beschreven criteria. Bij de beoordeling wordt een consensusmodel gehanteerd, waarbij na individuele beoordeling, in gezamenlijke afstemming een eensluidend oordeel wordt gegeven.

Na beoordeling worden de scores van de 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. Voor elk ~~Gunningscriterium~~ subgunningscriterium geldt dat een~~r~~ minimaale score van 6 ~~gemiddeld (v~~Voldoende) moet worden gescoord. Dit betekent voor de onderdelen G1 en G4 een minimale totaalscore van 18 punten en voor de onderdelen G2en G3 een minimale totaalscore van 12 punten. Voor onderdeel G4, de pitch, geldt dat de beoordeling niet door 3 personen zal worden gegeven maar door 6. Drie Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers.

De omschrijving van ~~een criterium~~de subgunningscriteria en de puntenverdeling per ~~Gunning~~criterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie	30	30%
G2.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit	20	20%
G3.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G4.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 medewerkers van de provincie belast met acquisitie	30	30%
	Totaal		100	100%

Aanbestedingsplanning:

- Offerte uitvraag 8 juni 2017
- Indienen offerte voor 29 juni 2017
- Pitch op dinsdag 4 juli 2017 tussen 17.00 en 18.30 uur
- Selectie en informeren ~~bureau's~~bureaus 6 juli 2017
- Nadere uitwerking proces met het geselecteerde bureau van 6 juli tot 14 augustus 2017
- Indienen offerte voor fase 2 31 augustus 2017
- Opdrachtverlening na besluitvorming in provinciale besturen verwacht half oktober 2017

Met opmerkingen [ ]: Ik mis hier de beschrijving van de formule voor puntentoekenning.+ rekenvoorbeeld

Tekstvoorstel:

*De puntentoekenning vindt plaats middels de volgende formule: Toegekend cijfer subgunningscriterium / 10 * maximum aantal te behalen punten = puntentoekenning.*

Voorbeeld:
Inschrijver scoort op G1 Strategie en Aanpak 8; dit levert 8/10 x 30 punten = 24 punten.

Met opmerkingen [ ]: Moet dit niet 2.1 zijn?

Met opmerkingen [ ]: Maar niet voor de pitch kennelijk? Is niet verstandig om 2 verschillende beoordelingsmodellen te hanteren, graag 1 kiezen.
Als gekozen wordt voor middelen, dan kloppen de wegingsfactoren die beschreven staan ook niet meer. Dan kun je immers cijfers krijgen die liggen tussen 1-3-6-8-10. Lijkt mij zeer onwenselijk.

Met opmerkingen [ ]: Individuele

Met opmerkingen [ ]: Hierboven wordt gesproken over consensus model. Dit rijmt niet met deze alinea.

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: Op straffe van uitsluiting? Explicieter benoemen

Met opmerkingen [ ]: Is het een ambitie, een doelstelling, een uitgangspunt??

Met opmerkingen [ ]: Wat voegt deze tabel nog toe? En waarom op deze plek?

Met opmerkingen [ ]: Hier ontbreekt een vragen ronde en een nota van inlichtingen. Termijn tussen publicatie nota van inlichtingen en indienen offerte.

Met opmerkingen [ ]: Moet het 'gesprek' hier niet ook nog ergens een plaats krijgen?

Met opmerkingen [ ]: Voornemen tot gunning en opschortende termijn vermelden (10 kalenderdagen bij mvo, iig niet minder dan 7!)

TopDutch

Onderwerp	**:** Risico's omtrent keuze aanbestedingsprocedure
Gerelateerd aan (ab/proces)	**:** aanbesteding TopDutch
Datum:	**:** 9 juni 2017

Inleiding
De offerteaanvraag die voorligt betreft de tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

Vooralsnog wordt gekozen voor een meervoudig onderhandse procedure onder het verlichte regime van sociale en andere specifieke diensten.
De CPV-code die wordt gehanteerd betreft 9211000-5: Productie van films en video's en aanverwante diensten.
Hieronder wordt beschreven welke risico's kleven aan de keuze voor plaatsing onder de categorie 'sociale en andere specifieke diensten' en de daaruit voortvloeiende meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure.

Sociale en andere specifieke diensten
De verlichte regeling voor sociale en andere specifieke diensten betreffen met name diensten aan personen zoals sociale diensten, gezondheidszorg en onderwijs. De Europese wetgever veronderstelt dat dienstverleners uit andere lidstaten over het algemeen weinig belangstelling hebben voor deze 'diensten aan personen' met een waarde onder de hogere drempel, behoudens concrete aanwijzingen van het tegendeel.

Gelet op het type opdracht kan vooralsnog niet worden aangenomen dat dit diensten betreffen die zouden kunnen vallen onder het verlichte regime. De aan de dienstverlening gekoppelde CPV-code kan ik in het geheel niet plaatsen.
De hoofdcode betreft dienstencategorie Film- en videodiensten. De specifiek aangehaalde CPV-code betreft de productie van films en video's en aanverwante diensten. De diensten die worden aanbesteed betreffen diensten in de sector reclame en marketing en zien niet sec op de productie van films en video's en aanverwante diensten (de enige plausibele uitleg voor aanverwante diensten betreft m.i. diensten die gericht zijn op de productie van films en video's).

Zelfs als zou blijken dat de opdracht wel geclassificeerd zou kunnen worden als een sociale of andere specifieke diensten, dan dient nog acht te worden geslagen op de mogelijkheid van grensoverschrijdende interesse, gelet op de aard van de opdracht (het vergroten van het Noord-Nederlandse vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd). Mij is niet gebleken dat dit onderdeel is onderzocht.

Nomenclatuur (CPV)
Een aanwijzing voor de juiste CPV-codes onder andere te vinden in het type opdrachtnemers dat mogelijk interesse kan hebben in de opdracht. Dit betreffen m.i. bureaus in de sector reclame en marketing en niet bureaus voor productie van audiovisueel materiaal.

CPV codes die dan veel meer voor de hand liggen zijn de volgende:

79340000-9 Reclame- en marketingdiensten
79341000-6 Reclamediensten
79341100-7 Diensten voor advies inzake reclame
79341200-8 Diensten voor reclamebeheer
79341400-0 Reclamecampagnediensten
79341500-1 Luchtreclamediensten
79342000-3 Marketingdiensten
79342100-4 Direct marketingdiensten
79342200-5 Promotiediensten

Daarnaast ontbreekt een projecten raming maar ik neem aan dat de omvang van de opdracht de drempel voor Europees aanbesteden (€ 209.000) wordt overschreden. Een juridisch zuivere wijze van aanbesteden heeft derhalve tot gevolg dat een Europese aanbestedingsprocedure moet worden gevolgd.

Risico's
De opdracht classificeren als sociale of andere specifieke dienst en starten van een meervoudig onderhandse procedure brengt diverse risico's met zich:

- Bezwaren vanuit de markt: zodra bekend wordt dat de opdracht meervoudig onderhands is aanbesteed terwijl een Europese aanbestedingsprocedure dient te worden gevolgd is de kans aanwezig dat er bezwaren komen vanuit de markt en is de overeenkomst in rechte vernietigbaar.
- De keuze voor een procedure voor sociale en andere specifieke diensten dient op verzoek van een ondernemer schriftelijk te worden gemotiveerd. Een correcte motivering is m.i. in dit geval niet voorhanden;
- De accountant merkt aanbesteding als onrechtmatig aan met als mogelijk gevolg geen goedkeurende verklaring.

Vanuit inkoop Drenthe geven wij een negatief advies op het publiceren van de voorliggende aanbestedingsprocedure onder het verlicht regime.

Mogelijke oplossingen

- Juridisch meest zuiver: een Europese aanbestedingsprocedure starten;
- Fase 1 meervoudig onderhands wegzetten voor het ontwikkelen van een marketingstrategie (mits deze onder de EU-drempel blijft) en vervolgens de uitwerking van de strategie Europees aanbesteden. Deze oplossing heeft echter zeker niet mijn voorkeur, omdat dan risico's kunnen spelen als voorkennis van het betreffende bureau, IE-rechten (creatieve denkproces van het bureau dat de strategie ontwikkelt)
- Als de marketingstrategie is uitgewerkt door een bureau dat is geselecteerd met de meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure en de uitvoering wordt vervolgens losgekoppeld daarvan en zou uitsluitend de productie van film- en videomateriaal betreffen, dan is het wellicht mogelijk om dit onderdeel alsnog onder de sociale en andere specifieke diensten te kunnen plaatsen. Let op: deze mogelijke oplossing behoeft nader onderzoek naar de concrete mogelijkheden! Het betreft dus in dit kader geen positief advies om eea op deze wijze weg te zetten. Hierbij geldt overigens nog steeds het aspect grensoverschrijdend belang dat dient te worden onderzocht.
- Een medewerker van één van de 3 noordelijke provincies het marketingplan laten maken in plaats van dit in te kopen in de markt. In de tussentijd kan er een zuivere aanbestedingsprocedure opgestart worden. Het voorstel van inkoop is dat we een startmoment hiervoor hebben. Binnen de huidige gekozen procedure ontbreekt een projectmatige aanpas, er is geen aanbestedingsplan, de projectraming ontbreekt en er is geen commitment over het te kiezen pad.

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Uitgangspunten en doelen van de aanbesteding

Met opmerkingen [redacted]: Hier moet nog wat toegevoegd worden neem ik aan.

Gegadigden dienen te voldoen aan de in dit document en de daarbij behorende bijlagen beschreven.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW beschikbaar (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop) ~~is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar~~. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

Om het gestelde doel te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het N~~n~~oorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven te gepromoot wordt.

Met opmerkingen [redacted]: Lijkt me een goed punt om te gebruiken in de samenvoegingsmotivering.

- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.

Met opmerkingen [redacted]: Dit is niet wat opdrachtnemer dient te bereiken toch?

- Opdrachtnemer er voor zorgdraagt dat inwoners van Noord-Nederland trots laat zijn inwoner te zijn.

Met opmerkingen [redacted]: Hoe wil je dit bereiken? Wil je dit echt met deze aanbesteding bereiken?

- Opdrachtnemer laat zien dat er in het N~~n~~oorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het N~~n~~oorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het N~~n~~oorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht. Het doel hierbij is om. We streven er hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

Met opmerkingen [redacted]: Om wat?

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Deze uitvraag is als volgt vorm gegeven:

provincie Drenthe

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), Nnoordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland); (link of bijlage toevoegen)
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord-Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Met opmerkingen [ ]: De hoofdletter N wordt niet consequent gebruikt.

noordelijk is zonder hoofdletter.
Noorden en Noord-Nederland met hoofdletter.

Opmerkingen Top Dutch

Naam aanbesteding: Top Dutch
Werk, dienst of levering: Dienst
Soort procedure: Europees
Datum: 26-6-2017
Behandelaar:

Toepasselijke regelgeving/voorwaarden:

- Aanbestedingswet
- Gids proportionaliteit
- Inkoopvoorwaarden

Alle vragenlijsten

1. Inschrijvingsprocedure
    - 1.1 Algemeen
        - 1.1.1 Inschrijvingsprocedure
        - 1.1.2 Duur van de overeenkomst
    - 1.2 De opdracht
        - 1.2.1 Opdracht beschrijving
          Er staat kwantitatief, maar wat is dan kwantitatief? Er wordt alleen op kwaliteit beoordeeld.
        - 1.2.2 Percelen
          Er mist een motivering voor samenvoegen. Die is te halen uit het document opdrachtomschrijving.
    - 1.3 Inschrijvingsvereisten
        - 1.3.1 Uniform Europees Aanbestedingsdocument
          Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In het~~de~~ UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

          Inschrijver dient ~~de~~ het volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

          Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk h~~d~~et UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

          Ook indien een ondernemer zich beroept op de financiële en economische draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, dienen de betreffende natuurlijke personen of rechtspersonen het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

          Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op ~~de~~ het ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting

van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op ~~de~~ het UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.e.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

- 1.3.2 Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 500.000,-. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een afgeronde opdracht. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van referenties. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Graag nog even bij de streepjes toevoegen (zie art. 2.93 lid 1 sub Aw):

- *Vermelding van het bedrag;*
- *Datum;*
- *Publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren.*

- 1.3.3 Geschiktheidseis beroepsbevoegdheid
  Tweede 'kamer' met een hoofdletter.
- 1.3.4 Algemene voorwaarden
  Wiens algemene inkoopvoorwaarden worden het? Die van de provincie Groningen of die van ons?
- 1.3.5 Gedragsverklaring aanbesteden
- 1.3.6 Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)
- 1.3.7 Contractvorming
  Niet gezien, moet nog opgesteld worden.
- 1.3.8 Samenwerkingsverbanden
  Verklaring ~~Financiele~~Financiële en Technische aansprakelijkheid
- 1.3.9 Personeel

2. Te beantwoorden vragen van plan van aanpak
   - 2.1 Gunningscriteria
     - 2.1.1 SG1. Strategie en plan van aanpak
     - 2.1.2 SG2. Inzet middelen en ~~werkwijze~~intensiteit
       *Er staat nog een kopje "**Plan van Aanpak**" erboven, dat moet weg neem ik aan.*
     - 2.1.3 SG3. Organisatie financiën en afstemming
3. Inschrijvingsprocedure – verificatie suffix
   - 3.1.1 Gedragsverklaring aanbesteden
     Kopje nog vetdrukken.
   - 3.1.2 Beroep op derden
     Bijlage V~~v~~erklaring Combinatie O~~o~~nderaanneming
     In de gedragsverklaring dient het binnen een termijn van 5 kalenderdagen en hier wordt een termijn van 7 kalenderdagen aangehouden. Is er een reden voor het verschil?

Op deze aanbesteding is de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2016, 243) van 30 juni 2016 van toepassing.

1 GELDIGHEIDSDUUR INSCHRIJVING

De inschrijving dient tot minimaal 90 dagen na de openingsdatum van de inschrijvingen gestand te worden gedaan, ook in de situatie dat tot definitieve gunning is overgegaan. Vorenstaande houdt ook in dat de inschrijvers aan wie de opdracht niet wordt gegund, zijn inschrijving toch deze 90 dagen gestand doet.

In het geval dat er onverhoopt een kort geding wordt gestart naar aanleiding van de gunningsbeslissing en de hierboven genoemde termijn van 90 dagen vermoedelijk wordt overschreden, dienen de inschrijvers hun inschrijving verlengd gestand te doen tot 4 weken (termijn om hoger beroep aan te tekenen) na de datum waarop het in eerder bedoeld kort gedingvonnis is gewezen alsmede voor de periode die nodig is voor opdrachtgever om redelijkerwijs te voldoen aan de uitspraak.

2 PERCELENREGELING (NIET VAN TOEPASSING OP DE AANBESTEDING OFD)

Opdrachtgever behoudt het recht om 20 % van de opdrachtwaarde met een maximum van € 80.000,- buiten de aanbesteding te houden en dit bedrag conform haar aanbestedingsbeleid onderhands in de markt te zetten.

3 KOSTENVERGOEDING

Inschrijvers hebben geen recht op vergoeding van enigerlei schade en/of kosten in verband met deze aanbesteding.
De door inschrijvers gemaakte kosten met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure komen geheel voor eigen rekening van inschrijver.

4 VOORBEHOUDEN

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om op elk moment het gehele aanbestedingstraject tijdelijk of definitief te stoppen en/of niet tot opdrachtverlening over te gaan. Hieronder valt ook de situatie dat er naar het oordeel van opdrachtgever te weinig inschrijvingen zijn ontvangen.

De mededeling van de gunningsbeslissing vindt plaats onder nadrukkelijk voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring. Een voornemen tot gunning houdt geen aanvaarding in zoals bedoeld in het voorgaande lid of in de zin van artikel 6:217 lid 1 Burgerlijk Wetboek.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de inhoud van deze aanbesteding - waaronder de daarin opgenomen planning - tot 10 dagen voor de uiterlijke datum van indienen van de inschrijving (sluitdatum) aan te vullen en/of te amenderen.

5 MOGELIJK ONTBREKENDE INFORMATIE EN CONTROLE

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor alle verstrekte gegevens op juistheid te controleren. Mocht blijken dat informatie ontbreekt, dan kan opdrachtgever besluiten om die ontbrekende informatie alsnog op te vragen. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht.

Opdrachtgever behoudt zich tevens het recht voor om aanvulling, verduidelijking of bewijsstukken

van een inschrijving te vragen. Dit is ter uitsluitende beoordeling door opdrachtgever. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht. De beantwoording dient binnen gestelde termijn, zoals het verzoek zal worden opgenomen, te worden ingediend door inschrijver. Indien de beantwoording te laat of indien de inhoud niet overeenstemt met wat door inschrijver in de inschrijving is gesteld, kan inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijver die in zijn inschrijving onjuiste informatie verstrekt kan door opdrachtgever worden uitgesloten van (verdere) deelname aan de aanbestedingsprocedure c.q. van gunning.

6 NIET EENS MET GUNNINGSBESLISSING

Iedere inschrijver zal geïnformeerd worden over de redenen/motivering van de afwijzing. In de correspondentie aan alle inschrijvers wordt ook de winnende inschrijver bekend gemaakt.

Iedere inschrijver die het niet eens is met de gunningsbeslissing van opdrachtgever, kan binnen een termijn van 20 kalenderdagen (fatale termijn) na verzending van de gunningbeslissing een civiel kort geding of spoedvoorziening aanspannen.

Inschrijver verliest zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (de rechtbank in Assen) wanneer een geschil later dan 20 kalenderdagen na verzending van de mededeling met de gunningsbeslissing aan de inschrijvers aanhangig wordt gemaakt door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever.

Wanneer niet binnen deze termijn van 20 dagen een kort geding aanhangig is gemaakt (door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever), verliest de inschrijver zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (de rechtbank in Assen).

Opdrachtgever zal naar verwachting overgaan tot definitieve gunning (i.e. het sluiten van de overeenkomst), indien niet binnen voornoemde termijn een kort geding dagvaarding correct is betekend. Wanneer een inschrijver niet, niet tijdig en/of niet correct een kort geding dagvaarding aan opdrachtgever heeft betekend, dan is hij niet-ontvankelijk in zijn vorderingen. In die situatie gaat opdrachtgever ervan uit dat de desbetreffende inschrijver uitdrukkelijk afstand heeft gedaan van zijn recht om de gunningsbeslissing en/of het verloop en de uitkomst van deze aanbestedingsprocedure door de rechter te laten toetsen.

De gepasseerde inschrijvers hebben in genoemd geval evenzeer hun rechten verwerkt om in een (bodem)procedure een vordering tot schadevergoeding in te stellen. Indien een kort geding aanhangig is gemaakt, zal niet worden overgegaan tot gunning, tenzij onverwijlde spoed dit noodzakelijk maakt.

7 KLACHTENPROCEDURE

Een potentiële gegadigde/inschrijver die een klacht heeft met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure of een onderdeel daarvan kan deze schriftelijk, bij voorkeur per e-mail, bij het klachtenmeldpunt indienen of laten indienen door de door hem ingeschakelde brancheorganisatie via aanbestedingsklachten@drenthe.nl. Hierbij dienen de volgende zaken te worden vermeld:

- dagtekening;
- naam en adresgegevens ondernemer/brancheorganisatie;

- aanduiding van de aanbesteding;
- beschrijving en nadere onderbouwing van de klacht;
- beschrijving van de wijze waarop de klacht volgens de ondernemer verholpen zou kunnen worden.

Het klachtenmeldpunt neemt de klacht zo spoedig mogelijk in behandeling. Wanneer de potentiële gegadigde/inschrijver het niet eens is met de afdoening van de klacht, dan kan de klacht worden voorgelegd aan de landelijke Commissie van Aanbestedingsexperts.

8 EÉNMAAL INSCHRIJVEN

Iedere onderneming mag maximaal één keer meedoen in de aanbestedingsprocedure, hetzij zelfstandig, hetzij als onderdeel van een samenwerkingsverband. Onder onderneming wordt niet alleen verstaan de inschrijvende rechtspersoon, maar tevens alle (rechts-)personen waarmee een juridisch, economisch en/of fiscaal verband bestaat dan wel een eenheid wordt gevormd of tot hetzelfde concern behoren. Er is sprake van een concern wanneer een aantal ondernemingen onder een gemeenschappelijke leiding staat en als eenheid optreedt.
Dit lijdt enkel uitzondering in gevallen waarin de juridische verbondenheid de eerlijke mededinging op geen enkele wijze kan schaden. Indien een onderneming van oordeel is dat daarvan sprake is, dient hij die situatie tijdig, minimaal op de sluitingsdatum, en onderbouwd aan opdrachtgever voor te leggen. Indien het gevraagde bewijs niet geleverd wordt, zullen alle betreffende inschrijvende ondernemingen worden uitgesloten van deelname aan de aanbestedingsprocedure.

9 SAMENWERKINGSVERBANDEN

De Aanbestedingswet 2012 geeft de ruimte om een samenwerkingsverband te vormen. Dit betekent dat een inschrijving kan worden gedaan door een 'zelfstandige onderneming' of door een 'combinatie van ondernemingen' (= samenwerkingsverband).

Beroep op een Derde

Een inschrijver kan zich zo nodig beroepen op (een) derde(n), ongeacht de juridische aard van de banden met die derde(n) om aan de minimumeisen op het gebied van de technische en/of beroepsbekwaamheid te voldoen. Deze derde kan een onderaannemer zijn of een lid van de combinatie. In het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) dient dit opgegeven te worden. Als een inschrijving wordt gedaan door een combinatie of door een hoofd-/onderaannemer, dan zijn er ‘extra’ voorwaarden van toepassing. Bij bepaalde vragen in deze aanbesteding is aangegeven of er 1 of meerdere ‘extra’ voorwaarden zijn en staat er een instructie over de documenten die ingediend moeten worden.

Een combinatie:

Een combinatie houdt in dat meerdere bedrijven gezamenlijk de inschrijving doen (hier wordt dus niet bedoeld een hoofdaannemer met 1 of meerdere onderaannemers). Alle leden van de combinatie zijn (van rechtswege) hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de eventueel te gunnen opdracht.

Wijziging in de samenstelling van de combinatie na het indienen van de inschrijving is niet mogelijk, omdat sprake is van een onherroepelijk aanbod van de combinatie. Mocht er inmiddels gegund zijn aan een combinatie die nadien van samenstelling wijzigt kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.
Eventuele wijzigingen van de combinatie hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om goedkeuring te verstrekken.

Hoofd-/onderaannemer:
Een hoofdaannemer kan ervoor kiezen om beroep te doen op andere natuurlijke of rechtspersonen en zelf als hoofaannemer inschrijven. Het is dus de hoofdaannemer die inschrijft en bij gunning de opdracht aanvaardt. De hoofdaannemer is en blijft hoofdelijk aansprakelijk voor de volledige en correcte nakoming van alle verbintenissen ten opzichte van opdrachtgever.

Indien de hoofdaannemer een beroep doet op een derde dient deze derde ook daadwerkelijk ingezet te worden. Wijziging van deze derde(n) na het indienen van de Inschrijving is niet mogelijk, omdat de derde noodzakelijk is om aan de geschiktheidseisen te voldoen. Mocht er inmiddels gegund zijn en wil de hoofdaannemer nadien de derde wijzigen kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.

Voor de andere onderaannemers die door hoofdaannemer worden ingezet gaat opdrachtgever er van uit dat de hoofdaannemer alleen integere onderaannemers inschakelt en dat de hoofdaannemer instaat voor de integriteit van zijn onderaannemers. Op verzoek van opdrachtgever dient de hoofdaannemer de integriteit aan te tonen. Opdrachtgever kan van deze mogelijkheid gebruik maken als zij aanwijzingen of twijfel heeft aan de integriteit van een onderaannemer. Mocht de integriteit niet in orde zijn, dan dient opdrachtnemer de betreffende onderaannemer onverwijld te vervangen, zonder dat opdrachtnemer hiervoor (extra) kosten in rekening kan brengen en/of de planning kan aanpassen.

Eventuele wijzigingen van de onderaannemer(s) hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan hieraan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om de goedkeuring te verstrekken.

10 WET BIBOB

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor een inschrijver en/of zijn in te schakelen derden/onderaannemers te onderwerpen aan de BIBOB-toets bij het Bureau BIBOB van het ministerie van Justitie.
Om een integriteitbeoordeling te kunnen maken wordt bij de inschrijving gevraagd om het indienen van een Uniform Europees Aanbestedingsdocument. Aan de inschrijver aan wie opdrachtgever voornemens is de opdracht te verstrekken kan om bewijsstukken gevraagd worden die voor de gunning overlegd dienen te worden. Bij het niet aanleveren van de gevraagde gegevens kan de inschrijver uitgesloten worden van gunning.
Opdrachtgever kan het Bureau BIBOB inzake deze overheidsopdracht (die ziet op een bij Besluit BIBOB aangewezen sector) om advies vragen:
1. voordat een beslissing wordt genomen inzake de gunning van een dergelijke overheidsopdracht;
2. in het geval opdrachtgever bij overeenkomst heeft bedongen dat de overeenkomst ontbonden wordt, indien -kort gezegd- een BIBOB-advies daartoe aanleiding geeft en het advies dat Bureau BIBOB op basis van de uitkomst van haar onderzoek zal uitbrengen geeft opdrachtgever bij zijn eigen inhoudelijke afweging om de opdracht wel of niet aan een betrokkene te gunnen dan wel een overeenkomst te ontbinden.
Indien toepassing van de wet BIBOB opdrachtgever aanleiding geeft advies in te winnen bij het bureau BIBOB, kan de gestanddoeningstermijn worden verlengd met een periode van maximaal twaalf weken.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor ontbinding van de overeenkomst te vorderen indien haar na gunning feiten of omstandigheden, die in relatie staan tot de onderneming of persoon van de wederpartij, bekend worden die, waren deze bekend geweest voor het tijdstip van opdrachtverlening, aanleiding hadden gegeven de opdracht niet te gunnen.

11 RECHTSGELDIGHEID EN VOLMACHT

Alle bijlagen en verklaringen zijn door inschrijver volledig ingevuld en ieder afzonderlijk ondertekend door de rechtsgeldige vertegenwoordiger of een door de rechtsgeldige vertegenwoordiger gevolmachtigde en zijn aan de desbetreffende vraag toegevoegd/geüpload.

12 INSCHRIJVEN CONFORM PLATFORM, BIJLAGEN EN STANDAARDFORMULIEREN

Het aanbrengen van wijzigingen, dan wel aanvullingen in de in uw account opgenomen en in te leveren formats, tabellen en vragenlijsten, behalve beantwoording van de vragen en formalisering van documenten, is niet toegestaan en kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijvingen waaraan één of meer voorwaarden zijn verbonden, worden als ongeldig ter zijde gelegd.

13. ONDUIDELIJKHEDEN EN ONVOLKOMENHEDEN

De aanbestedingsstukken met alle bijbehorende bijlagen zijn met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kunnen er toch onduidelijkheden of onvolkomenheden in deze aanbestedingsstukken voorkomen. De aanbestedende dienst verwacht een proactieve houding van inschrijver zelf, hetgeen betekent dat inschrijver eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken zo spoedig mogelijk zelf schriftelijk aan de aanbestedende dienst moet melden en wel op een zodanig moment dat deze onduidelijkheden of onvolkomenheden nog ongedaan kunnen worden gemaakt. Dat wil zeggen uiterlijk 1 kalenderdag voordat de laatste Nota van Inlichtingen wordt verzonden. Inschrijver is dus zelf verplicht te onderzoeken of, en de opdrachtgever onverwijld schriftelijk te waarschuwen indien de aan hem verschafte informatie zodanige onduidelijkheden of onvolkomenheden bevat, dat hij in strijd met de eisen van redelijkheid en billijkheid zou handelen als hij zonder waarschuwing bij het verlenen van de opdracht op deze informatie zou voortbouwen.
Indien en voor zover inschrijver gebruikmaakt van de aan hem verstrekte informatie:
- Wordt hij geacht die inhoud volledig te hebben gecontroleerd. En
- Maakt hij die inhoud tot de zijne en accepteert hij de uitsluitende verantwoordelijkheid daarvoor.

Na het verstrijken van de uiterste termijn waarbinnen de inschrijvingen moeten zijn ingediend kan inschrijver geen bezwaar meer maken tegen eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken. Derhalve verwerkt inschrijver haar recht om na de aanbesteding alsnog bezwaar te maken tegen (de gevolgen van) eventuele schendingen van het (aanbestedings)recht, voor zover daarvan sprake zou zijn in de aanbestedingsstukken en wordt de inschrijver geacht onverkort en onvoorwaardelijk met de inhoud van de documenten te hebben ingestemd. De aanbestedende dienst is op geen enkele wijze aansprakelijk voor de gevolgen van de eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken; deze zijn dan voor risico van inschrijver.

Artikel 5.4
Artikel 8.2:
Artikel 9.5 t/m 9.7
Artikel 9 Beperking aansprakelijkheid
Artikel 14 Overdracht vorderingen
Artikel 12.6 Bankgarantie
Artikel 12.12 Accountantscontrole
Artikel 13 + 16 t/m 19
Artikel 21

Het maximale boetebedrag bedraag EUR 50.000 per jaar.	Punt miste achter.
Onder de bepalingen van artikel 8.2. vallen geen stakingen bij Opdrachtgever.	Spatie voor punt weggehaald.
Er dient hierbij sprake te zijn van een toerekenbare tekortkoming	
De hoogte van het bedrag in Artikel 9 lid 3 sub a. en c. wordt beperkt tot maximaal €2.000.000 per jaar.	
Toestemming voor het overdragen van uw vorderingen zal niet worden onthouden, maar wordt pas gegeven indien van toepassing (na bekendmaking voornemen tot gunning).	Punt miste achter.
Inschrijver mag - in plaats van een bankgarantie - op eerste verzoek een Holdingverklaring/403-verklaring verstrekken.	
Wanneer Inschrijver onderdeel uitmaakt van een beursgenoteerde onderneming en in de vorm van periodieke audits door een intern aangewezen onafhankelijke auditoraandacht de kwaliteit van haar dienstverlening, administratie en interne controlemaatregelen toetst, zal Opdrachtgever eerst aan toepassing van dit artikel toe komen indien zij gerede twijfel heeft over de uitkomsten van de controle van deze auditor.	Tussen 'toe' en 'komen' een spati
Artikel 13 + 16 t/m 19 zijn niet van toepassing.	Punt miste achter.
Artikel 21 is niet van toepassing.	Punt miste achter.

e weggehaald.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	~~s~~Strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

Met opmaak: Links
Tabel met opmaak
Met opmaak: Links
Met opmaak: Links
Met opmaak: Links
Met opmaak: Links

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord-~~l~~-Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	~~max. 30~~ max. 10 max. 10 max. 10
	30

Met opmaak: Links

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden ge~~n~~odigd voor de pitch.

Met opmerkingen [ ]: Mijn advies is om niet op onderdeel een minimum te stellen maar over het totaal

SG2 Inzet middelen en intensiteit

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal ~~-~~10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie financi~~ë~~en en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne en aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Met opmerkingen [ ]: Volgens mij is deze zin nog niet af.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

~~De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Tevens dienen inschrijvers op G1 minimaal 18 punten, op G2 minimaal 12 punten en op G3 minimaal 12 punten te scoren om te worden uitgenodigd voor de pitch. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn.~~

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Tevens dienen inschrijvers op SG1 minimaal 18 punten, op SG2 minimaal 12 punten en op SG3 minimaal 12 punten te scoren om te worden uitgenodigd voor de pitch. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn.

~~De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren.~~ De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een ander beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd.

Met opmerkingen [ ]: Waar staat wie er in de 2 beoordelingsteams zitten? Volgens mij is het niet een compleet ander team, het is hetzelfde team aangevuld met 3 gedeputeerden

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.	max. 30

Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht. 30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde.	

Met opmerkingen [ ]: Is dit wel verstandig? Want er staan bij 10 punten na de eerste bijzin negatieve dingen. Zo maak je het onderscheid tussen 10 punten en 20 punten wel kleiner, waardoor het minder onderscheidend wordt.

Met opmerkingen [ ]: Ik vind het verschil tussen 20 en 30 punten nog niet heel onderscheidend.

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een consensus score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score een 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op S~~g~~G2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tw~~w~~eede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt.

Houden en beoordelen van de pitch

Met opmerkingen [ ]: Dit lijkt erg veel op de tekst die al bij SG4 staat. Is het niet beter om deze teksten samen te voegen? En alles bij SG4 te zetten? Ik zou dit dan weghalen.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk -en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief het stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium '-SG-4Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning.

Voorlopige gunning en afronding

Met de inschrijver aan wie voorlopig wordt gegund gaan de provincies nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau, op basis waarvan de inschrijver vervolgens een gerichte aanbieding doet. Deze aanbieding zal, onder voorbehoud van definitieve gunning, ter besluitvorming voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Uitsluitend na akkoord zal worden overgegaan tot het gunnen van de opdracht.

Met opmerkingen [ ]: Met over gehad. Ik laat dit even voor wat het is, hier wordt nog aan gewerkt.

Concept
Overeenkomst inzake

TopDutch

tussen

Provincie Groningen

en

<XX>

Documentnaam: Top Dutch
Referentienummer: 65608
Datum: 27-06-2017

De ondergetekenden:

Opdrachtgever	:
Vertegenwoordigd door	:
Functie	:
Kantooradres	:
Plaats	:

En

Opdrachtnemer	:
Vertegenwoordigd door	:
Statutair gevestigd te	:
Kantooradres	:
Plaats	:

Overwegende dat:

Organisatie en doelstelling van Opdrachtgever

a) Opdrachtgever in het kader van de uitoefening van zijn taak behoefte heeft aan een overeenkomst waarbij een tweejarige internationale campagne wordt ontwikkeld ter ondersteuning van het Noord Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven ;
b) Opdrachtgever in verband met hetgeen hiervoor onder a) is overwogen, tot de aanbesteding TopDutch door middel van Europese openbare aanbesteding is overgegaan;
c) Op <datum> door provincie Drenthe namens opdrachtgever een aankondiging naar het Supplement op het Publicatieblad van de Europese Unie (hierna: Publicatieblad) is verzonden en dat deze aankondiging is gepubliceerd onder nummer <S-nummer>;
d) Provincie Drenthe de opdracht op <datum> heeft gegund aan opdrachtnemer;
e) Opdrachtgever op basis van deze oveereenkomst opdrachtnemer kan oproepen met het oog op het sluiten van een nadere opdracht.

Komen overeen:

Artikel 1. Voorwerp van de overeenkomst

De navolgende stukken vormen gezamenlijk de overeenkomst. Voor zover deze stukken met elkaar in tegenspraak zijn, prevaleert het eerder genoemde stuk boven het later genoemde:

1) Dit document;
2) Nota van Inlichtingen d.d. <datum>;
3) Inschrijvingsprocedure, beschrijving van de opdracht en programma van eisen, opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608;
4) Algemene Inkoopvoorwaarden van de provincie Drenthe;
5) Overige bijlagen opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608;
6) De door opdrachtnemer aan opdrachtgever uitgebrachte offerte van <datum>, met kenmerk <kenmerk>.

Artikel 2. Inwerkingtreding en duur van de overeenkomst

2.1. De overeenkomst treedt in werking op <xx-09-2017>;
2.2. De overeenkomst heeft een looptijd van 2 jaar en eindigt op <xx-09-2019>;

2.3. De overeenkomst kan worden verlengd tot <xx-09-2022>. Opdrachtgever zal opdrachtnemer uiterlijk 3 maanden voor het verstrijken van de lopende jaar berichten of zij wenst te verlengen.

Artikel 3. Nadere offerteaanvraag
3.1 Opdrachtgever zal opdrachtnemer verzoeken een offerte uit te brengen voor de specifieke behoefte, waarna binnen de scope van de aanbesteding een nadere opdracht kan worden geplaatst.

Artikel 4. Prijzen en tarieven
4.1. Het totaalbedrag dat opdrachtnemer aan opdrachtgever in rekening mag brengen naar aanleiding van de uitvraag, is begrensd tot het document Opdracht genoemde bedrag.

Artikel 5. Algemene en bijzondere voorwaarden

5.1. De Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen zijn van toepassing op de overeenkomst en nadere opdrachten en zijn gepubliceerd onder Negometrix tendernummer 65608.

5.2. De toepasselijkheid van algemene en bijzondere voorwaarden van opdrachtnemer dan wel van door opdrachtnemer bij het verrichten van de prestatie te betrekken derden, is uitgesloten, tenzij daarvan in de nadere opdracht expliciet wordt afgeweken.

Artikel 6. Overige bepalingen
6.1. De voorbehouden, uitsluitingen en beperkingen als opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608 zijn onverkort van toepassing.

Aldus in tweevoud opgemaakt en getekend te Groningen, op xx-xx-2017

<Opdrachtgever>: <Opdrachtnemer>:

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop).. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven te gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots laat zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5^{e} wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.	max. 30

30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddeldescore. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op SG2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tweede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen.. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het

criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt loting.

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt gegund op het BPKV (beste prijs- kwaliteitverhouding).

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (120)
P1	Prijs	20
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**120**

P1 Prijs
U dient een totaalprijs te calculeren voor het door u ingediende plan. Dit is een zogenaamde all-in prijs, voor ontwikkeling en uitvoering van uw plan. Opdrachtgever denkt aan een maximum bedrag van € 1.200.000,-

G1 Kwaliteit

De Sub-Gunningscriteria Kwaliteit zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullet zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullet zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullet zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op het totaal van de sub-gunningscriteria P1, SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Bij de pitch is de voertaal Nederlands. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria P1, SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft	max. 30

op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht. 30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddelde score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Punten toekenning P1 Prijs:

De punten voor de prijs worden als volgt toegekend:

(Laagste Prijs aanbieder / Prijs aanbieder) x 20

Fictief voorbeeld:

Aanbieder A = € 1 miljoen euro

Aanbieder B = € 1,2 miljoen euro

Aanbieder A scoort 20 punten voor de laagste prijs. Aanbieder B scoort (1.000.000 / 1.200.000) x 20 = 16,66 punten. (naar beneden afgerond op 2 decimalen).

Eindscore

Voor de eindscore (van de maximaal 5 deelnemers aan de pitch) wordt het totaal aantal punten op kwaliteit (onderdelen SG1 tm SG4) vermenigvuldigd met factor 0,8333 . Dit wordt opgeteld bij de score voor de prijs. De prijsscore wordt vermenigvuldigd met 0,1666. Dit leidt opgeteld tot de eindscore. De eindscore wordt op twee decimalen afgerond naar beneden.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen.. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 en P1. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de EMVI) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt de vergelijking op prijs

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

65608 Branding campagne Noord Nederland

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	1.	Planning	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?

Antwoord op 11 jul 2017 14:13 :

Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	2.	Opdrachtbeschrijving - Plan van Aanpak - Middelen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?

Antwoord op 11 jul 2017 14:14 :

U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiële middelen die passend zijn bij de uitvoering van uw vak. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	3.	Verklaring combinatie/onderaanneming	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?

Antwoord op 11 jul 2017 14:15 :

Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgend vigerende wet- en regelgeving.

4.	AIV Provincie Groningen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?

Antwoord op 11 jul 2017 14:17 :

Neen, de AIV zijn leidend in deze.

5.	Totale waarde van de opdracht	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?

Antwoord op 11 jul 2017 14:21 :

Dat klopt inderdaad.

6.	Aanbestedende dienst	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?

Antwoord op 11 jul 2017 14:22 :

Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst namens de provincies Drenthe, Fryslan en Groningen.

7.	Uiterste aanmelddatum	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?

Antwoord op 11 jul 2017 14:23 :

21-08-2017, 12,00 uur.

8.	Campagnenaam	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Antwoord op 13 jul 2017 12:04 :

Alle benamingen zijn mogelijk zolang er geen belangen tav licentie- of auteursrechten worden geschaad.

9.	Budget	Algemeen	13 jul 2017 15:08	Offertefase	

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

Antwoord op 13 jul 2017 15:08 :

Het budget betreft het totaal van idee tot en met uitvoering, inclusief media.

Dossier (65608)

Details

Referentienummer: 65608
Type procedure: Vergrendelde offertefase
Beschrijving: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

Gegunde partij(en)

Winnaar(s) nog niet bekend

Aanmeldingen/Inschrijvingen van aanbieders

- **Offertefase** (Aantal offertes in fase: 2)
  - Initio (Initio) Datum en tijdstip van indienen: 17 aug 2017 15:03:22
  - Cheil Benelux BV (Cheil Benelux BV) Datum en tijdstip van indienen: 18 aug 2017 11:04:41
- **Evaluatie** (Aantal offertes in fase: 0)
- **Offerte verificatiefase** (Aantal offertes in fase: 0)
- **Gunning** (Aantal offertes in fase: 0)

Planning

Naam	Type	Startdatum	Einddatum	Verantwoordelijk persoon
Tender aanmaakdatum	Datum	21 jun 2017 7:42	—	
Offertefase	Fase	30 jun 2017 16:00	18 aug 2017 12:00	
Uiterste termijn indienen van vragen	Datum	11 jul 2017 12:00	—	
Publicatie Nota van Inlichtingen	Datum	18 jul 2017 16:00	—	
Uiterste termijn indienen van offerte	Datum	21 aug 2017 12:00	—	
Beoordeling	Datum	30 aug 2017 16:00	—	
Pitches	Datum	6 sep 2017 10:00	—	
Voornemen tot gunning	Datum	8 sep 2017 16:00	—	
Offerte verificatiefase	Datum	8 sep 2017 16:05	—	
Gunningsfase	Datum	29 sep 2017 16:00	—	
Definiteve gunning	Datum	29 sep 2017 16:00	—	

Resultaten

- **Offertefase** (30 jun 2017 - 18 aug 2017)

Inschrijvingsprocedure

Rang	Naam	KO's gemist	Niet beantwoorde vragen	Uploads gemist	Onvoltooide evaluaties	Niet beantwoorde inkoper vragen	Uitgenodigd voor volgende fase
1	Cheil Benelux BV	–	–	–	–	–	Nee
1	Initio	–	–	2	–	–	Nee

Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak

Rang	Naam	KO's gemist	Niet beantwoorde vragen	Uploads gemist	Onvoltooide evaluaties	Niet beantwoorde inkoper vragen	Uitgenodigd voor volgende fase
1	Initio	–	–	–	–	–	Nee
1	Cheil Benelux BV	–	–	–	–	–	Nee

- **Evaluatie**

- **Offerte verificatiefase** (8 sep 2017)

- **Gunning**

Contracten

Er zijn geen contracten toegevoegd

Opmerkingen

Geen opmerkingen

Op deze aanbesteding is de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2016, 243) van 30 juni 2016 van toepassing.

1 GELDIGHEIDSDUUR INSCHRIJVING

De inschrijving dient tot minimaal 90 dagen na de openingsdatum van de inschrijvingen gestand te worden gedaan, ook in de situatie dat tot definitieve gunning is overgegaan. Vorenstaande houdt ook in dat de inschrijvers aan wie de opdracht niet wordt gegund, zijn inschrijving toch deze 90 dagen gestand doet.

In het geval dat er onverhoopt een kort geding wordt gestart naar aanleiding van de gunningsbeslissing, dienen de inschrijvers hun inschrijving in de situatie dat de hierboven genoemde termijn van 90 dagen onverhoopt wordt overschreden verlengd gestand te doen tot 4 weken (termijn om hoger beroep aan te tekenen) na de datum waarop het in eerder bedoeld kort gedingvonnis is gewezen alsmede voor de periode welke nodig is voor opdrachtgever om redelijkerwijs te voldoen aan de uitspraak.

2 PERCELENREGELING

Opdrachtgever behoudt het recht om 20 % van de opdrachtwaarde met een maximum van € 80.000,- buiten de aanbesteding te houden en dit bedrag conform haar aanbestedingsbeleid onderhands in de markt te zetten.

3 KOSTENVERGOEDING

Inschrijvers hebben geen recht op vergoeding van enigerlei schade en/of kosten in verband met deze aanbesteding.
De door inschrijvers gemaakte kosten met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure komen geheel voor eigen rekening van inschrijver.

4 VOORBEHOUDEN

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om op elk moment het gehele aanbestedingstraject tijdelijk of definitief te stoppen en/of niet tot opdrachtverlening over te gaan. Hieronder valt ook de situatie dat er naar het oordeel van opdrachtgever te weinig inschrijvingen zijn ontvangen.

De mededeling van de gunningsbeslissing vindt plaats onder nadrukkelijk voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring. Een voornemen tot gunning houdt geen aanvaarding in zoals bedoeld in het voorgaande lid of in de zin van artikel 6:217 lid 1 Burgerlijk Wetboek.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de inhoud van deze aanbesteding - waaronder de daarin opgenomen planning - tot 10 dagen voor de uiterlijke datum van indienen van de inschrijving (sluitdatum) aan te vullen en/of te amenderen.

5 MOGELIJK ONTBREKENDE INFORMATIE EN CONTROLE

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor alle verstrekte gegevens op juistheid te controleren. Mocht blijken dat informatie ontbreekt, dan kan opdrachtgever besluiten om die ontbrekende informatie alsnog op te vragen. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht.

Opdrachtgever behoudt zich tevens het recht voor om aanvulling, verduidelijking of bewijsstukken van een inschrijving te vragen. Dit is ter uitsluitende beoordeling door opdrachtgever. Opdrachtgever

is daartoe op geen enkele wijze verplicht. De beantwoording dient binnen gestelde termijn, zoals het verzoek zal worden opgenomen, te worden ingediend door inschrijver. Indien de beantwoording te laat of indien de inhoud niet overeenstemt met wat door inschrijver in de inschrijving is gesteld, kan inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijver die in zijn inschrijving onjuiste informatie verstrekt kan door opdrachtgever worden uitgesloten van (verdere) deelname aan de aanbestedingsprocedure c.q. van gunning.

6 NIET EENS MET GUNNINGSBESLISSING

Iedere inschrijver zal geïnformeerd worden over de redenen/motivering van de afwijzing. In de correspondentie aan alle inschrijvers wordt ook de winnende inschrijver bekend gemaakt.

Iedere inschrijver die het niet eens is met de gunningbeslissing van opdrachtgever, kan binnen een termijn van 20 kalenderdagen (fatale termijn) na verzending van de gunningbeslissing een civiel kort geding of spoedvoorziening aanspannen.

Inschrijver verliest zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (de rechtbank in Assen) wanneer een geschil later dan 20 dagen na verzending van de mededeling met de gunningsbeslissing aan de inschrijvers aanhangig wordt gemaakt door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever.

Wanneer niet binnen deze termijn van 20 dagen een kort geding aanhangig is gemaakt (door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever), verliest de inschrijver zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (de rechtbank in Assen).

Opdrachtgever zal naar verwachting overgaan tot definitieve gunning (i.e. het sluiten van de overeenkomst), indien niet binnen voornoemde termijn een kort geding dagvaarding correct is betekend. Wanneer een inschrijver niet, niet tijdig en/of niet correct een kort geding dagvaarding aan opdrachtgever is betekend, dan is hij niet-ontvankelijk in zijn vorderingen. In die situatie gaat opdrachtgever ervan uit dat de desbetreffende inschrijver uitdrukkelijk afstand heeft gedaan van zijn recht om de gunningsbeslissing en/of het verloop en de uitkomst van deze aanbestedingsprocedure door de rechter te laten toetsen.

7 KLACHTEN PROCEDURE

Een potentiële gegadigde die een klacht heeft met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure of een onderdeel daarvan kan deze schriftelijk, bij voorkeur per e-mail, bij het klachtenmeldpunt indienen of laten indienen door de door hem ingeschakelde brancheorganisatie via aanbestedingsklachten@drenthe.nl. Hierbij dienen de volgende zaken te worden vermeld:

- dagtekening;
- naam en adresgegevens ondernemer/brancheorganisatie;
- aanduiding van de aanbesteding;
- beschrijving en nadere onderbouwing van de klacht;
- beschrijving van de wijze waarop de klacht volgens de ondernemer verholpen zou kunnen worden.

Het klachtenmeldpunt neemt de klacht zo spoedig mogelijk in behandeling. Wanneer de potentiële gegadigde het niet eens is met de afdoening van de klacht, dan kan de klacht worden voorgelegd aan de landelijke Commissie van Aanbestedingsexperts.

8 EÉNMAAL INSCHRIJVEN

Iedere onderneming mag maximaal één keer meedoen in de aanbestedingsprocedure, hetzij zelfstandig, hetzij als onderdeel van een samenwerkingsverband. Onder onderneming wordt niet alleen verstaan de inschrijvende rechtspersoon, maar tevens alle (rechts-)personen waarmee een juridisch, economisch en/of fiscaal verband bestaat dan wel een eenheid wordt gevormd of tot hetzelfde concern behoren. Er is sprake van een concern wanneer een aantal ondernemingen onder een gemeenschappelijke leiding staat en als eenheid optreedt.
Dit lijdt enkel uitzondering in gevallen waarin de juridische verbondenheid de eerlijke mededinging op geen enkele wijze kan schaden. Indien een onderneming van oordeel is dat daarvan sprake is, dient hij die situatie tijdig, minimaal 14 dagen voor de sluitdatum, en onderbouwd aan opdrachtgever voor te leggen. Indien het gevraagde bewijs niet geleverd wordt, zullen alle betreffende inschrijvende ondernemingen worden uitgesloten van deelname aan de aanbestedingsprocedure.

9 SAMENWERKINGSVERBANDEN

De Aanbestedingswet 2012 geeft de ruimte om een samenwerkingsverband te vormen. Dit betekent dat een inschrijving kan worden gedaan door een 'zelfstandige onderneming' of door een 'combinatie van ondernemingen' (= samenwerkingsverband).

Beroep op een Derde

Een inschrijver kan zich zo nodig beroepen op (een) derde(n), ongeacht de juridische aard van de banden met die derde(n) om aan de minimumeisen op het gebied van de technische en/of beroepsbekwaamheid te voldoen. Deze derde kan een onderaannemer zijn of een lid van de combinatie. In het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) dient dit opgegeven te worden.
Als een inschrijving wordt gedaan door een combinatie of door een hoofd-/onderaannemer, dan zijn er ‘extra’ voorwaarden van toepassing. Bij bepaalde vragen in deze aanbesteding is aangegeven of er 1 of meerdere ‘extra’ voorwaarden zijn en staat er een instructie over de documenten die ingediend moeten worden.

Een combinatie:

Een combinatie houdt in dat meerdere bedrijven gezamenlijk de inschrijving doen (hier wordt dus niet bedoeld een hoofdaannemer met 1 of meerdere onderaannemers). Alle leden van de combinatie zijn (van rechtswege) hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de eventueel te gunnen opdracht.

Wijziging in de samenstelling van de combinatie na het indienen van de inschrijving is niet mogelijk, omdat sprake is van een onherroepelijk aanbod van de combinatie. Mocht er inmiddels gegund zijn aan een combinatie die nadien van samenstelling wijzigt kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.
Eventuele wijzigingen van de combinatie hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om goedkeuring te verstrekken.

Hoofd-/onderaannemer:

Een hoofdaannemer kan ervoor kiezen om beroep te doen op andere natuurlijke of rechtspersonen en zelf als hoofaannemer inschrijven. Het is dus de hoofdaannemer die inschrijft en bij gunning de opdracht aanvaard. De hoofdaannemer is en blijft hoofdelijk aansprakelijk voor de volledige en correcte nakoming van alle verbintenissen ten opzichte van opdrachtgever.

Indien de hoofdaannemer een beroep doet op een derde dient deze derde ook daadwerkelijk ingezet te worden. Wijziging van deze derde(n) na het indienen van de Inschrijving is niet mogelijk, omdat de derde noodzakelijk is om aan de geschiktheidseisen te voldoen. Mocht er inmiddels gegund zijn en wil de hoofdaannemer nadien de derde wijzigen kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.

Voor de andere onderaannemers die door hoofdaannemer worden ingezet gaat opdrachtgever er van uit dat de hoofdaannemer alleen integere onderaannemers inschakelt en dat de hoofdaannemer in staat voor de integriteit van zijn onderaannemers. Op verzoek van opdrachtgever dient de hoofdaannemer de integriteit aan te tonen. Opdrachtgever kan van deze mogelijkheid gebruik maken als zij aanwijzingen of twijfel heeft aan de integriteit van een onderaannemer. Mocht de integriteit niet in orde zijn, dan dient opdrachtnemer de betreffende onderaannemer onverwijld te vervangen, zonder dat opdrachtnemer hiervoor (extra) kosten in rekening kan brengen en/of de planning kan aanpassen.

Eventuele wijzigingen van de onderaannemer(s) hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan hieraan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om de goedkeuring te verstrekken.

10 WET BIBOB

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor een inschrijver en/of zijn in te schakelen derden/onderaannemers te onderwerpen aan de BIBOB-toets bij het Bureau BIBOB van het ministerie van Justitie.
Om een integriteitbeoordeling te kunnen maken wordt bij de inschrijving gevraagd om het indienen van een Uniform Europees Aanbestedingsdocument. Aan de inschrijver aan wie opdrachtgever voornemens is de opdracht te verstrekken kan om bewijsstukken gevraagd worden die voor de gunning overlegd dienen te worden. Bij het niet aanleveren van de gevraagde gegevens kan de inschrijver uitgesloten worden van gunning.
Opdrachtgever kan het Bureau BIBOB inzake deze overheidsopdracht (die ziet op een bij Besluit BIBOB aangewezen sector) om advies vragen:

1. voordat een beslissing wordt genomen inzake de gunning van een dergelijke overheidsopdracht;
2. in het geval opdrachtgever bij overeenkomst heeft bedongen dat de overeenkomst ontbonden wordt, indien -kort gezegd- een BIBOB-advies daartoe aanleiding geeft en het advies dat Bureau BIBOB op basis van de uitkomst van haar onderzoek zal uitbrengen geeft opdrachtgever bij zijn eigen inhoudelijke afweging om de opdracht wel of niet aan een betrokkene te gunnen danwel een overeenkomst te ontbinden.

Indien toepassing van de wet BIBOB opdrachtgever aanleiding geeft advies in te winnen bij het bureau BIBOB, kan de gestanddoeningstermijn worden verlengd met een periode van maximaal twaalf weken.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor ontbinding van de overeenkomst te vorderen indien haar na gunning feiten of omstandigheden, die in relatie staan tot de onderneming of persoon van de wederpartij, bekend worden die, waren deze bekend geweest voor het tijdstip van opdrachtverlening, aanleiding hadden gegeven de opdracht niet te gunnen.

11 RECHTSGELDIGHEID EN VOLMACHT

Alle bijlagen en verklaringen zijn door inschrijver volledig ingevuld en ieder afzonderlijk ondertekend door de rechtsgeldige vertegenwoordiger of een door de rechtsgeldige vertegenwoordiger gevolmachtigde en zijn aan de desbetreffende vraag toegevoegd/geüpload.

12 INSCHRIJVEN CONFORM PLATFORM, BIJLAGEN EN STANDAARDFORMULIEREN

Het aanbrengen van wijzigingen, dan wel aanvullingen in de in uw account opgenomen en in te leveren formats, tabellen en vragenlijsten, behalve beantwoording van de vragen en formalisering van documenten, is niet toegestaan en kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijvingen waaraan één of meer voorwaarden zijn verbonden, worden als ongeldig ter zijde gelegd.

13. ONDUIDELIJKHEDEN EN ONVOLKOMENHEDEN

De aanbestedingsstukken met alle bijbehorende bijlagen zijn met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kunnen er toch onduidelijkheden of onvolkomenheden in deze aanbestedingsstukken voorkomen. De aanbestedende dienst verwacht een proactieve houding van inschrijver zelf, hetgeen betekent dat inschrijver eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken zo spoedig mogelijk zelf schriftelijk aan de aanbestedende dienst moet melden en wel op een zodanig moment dat deze onduidelijkheden of onvolkomenheden nog ongedaan kunnen worden gemaakt. Dat wil zeggen uiterlijk 1 kalenderdag voordat de laatste Nota van Inlichtingen wordt verzonden. Inschrijver is dus zelf verplicht te onderzoeken of, en de opdrachtgever onverwijld schriftelijk te waarschuwen indien de aan hem verschafte informatie zodanige onduidelijkheden of onvolkomenheden bevat, dat hij in strijd met de eisen van redelijkheid en billijkheid zou handelen als hij zonder waarschuwing bij het verlenen van de opdracht op deze informatie zou voortbouwen.
Indien en voor zover inschrijver gebruikmaakt van de aan hem verstrekte informatie:
- Wordt hij geacht die inhoud volledig te hebben gecontroleerd. En
- Maakt hij die inhoud tot de zijne en accepteert hij de uitsluitende verantwoordelijkheid daarvoor.

Na het verstrijken van de uiterste termijn waarbinnen de inschrijvingen moeten zijn ingediend kan inschrijver geen bezwaar meer maken tegen eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken. Derhalve verwerkt inschrijver haar recht om na de aanbesteding alsnog bezwaar te maken tegen (de gevolgen van) eventuele schendingen van het (aanbestedings-)recht, voor zover daarvan sprake zou zijn in de aanbestedingsstukken en wordt de inschrijver geacht onverkort en onvoorwaardelijk met de inhoud van de documenten te hebben ingestemd. De aanbestedende dienst is op geen enkele wijze aansprakelijk voor de gevolgen van de eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken; deze zijn dan voor risico van inschrijver.

65608 Branding campagne Noord Nederland

	Naam	Beschikbaar tijdens	Prijslijst	Gewogen	Gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
1.	Inschrijvingsprocedure	Offertefase	Niet gekoppeld	Nee	—	—	14

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.1.	Algemeen	2 (2 KO's)	—

Op deze aanbesteding is de Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2012, 542) van 1 november 2012 van toepassing.

Inschrijvingsprocedure

1.1.1. Wanneer u het document Inschrijvingsprocedure heeft gelezen dient u deze vraag met "JA" te beantwoorden. Met deze beantwoording gaat u tevens akkoord met het in het document gestelde. Indien een bepaling uit de Inschrijvingsprocedure niet van toepassing is op deze aanbesteding, dan is dit bij de betreffende bepaling aangegeven.

Tender documenten:

Inschrijvingsprocedure.pdf *124 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Duur van de overeenkomst

1.1.2. De overeenkomst zal aangegaan worden voor een periode van twee jaar: van 30 september 2017 tot en met 30 september 2019. Het contract kan onder gelijkblijvende voorwaarden 3 maal jaarlijks worden verlengd door de opdrachtgever, tot uiterlijk 30 september 2022.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.2.	De opdracht	2 (2 KO's)	—

Opdracht beschrijving

1.2.1. Inschrijver gaat akkoord met de voorgestelde opdracht.

Bijgevoegd een beschrijving van de gevraagde dienstverlening en de gehanteerde gunnings- en beoordelingsmethodiek.
Tender documenten:

Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk
Opdracht.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Motivering samenvoeging opdracht en percelen.

1.2.2. De 3 noordelijke provincies wensen een gezamenlijke identiteit naar buiten uit te stralen. Derhalve is het wenselijk om opdrachten tot een opdracht samen te voegen.

Deze opdracht wordt aanbesteed in één perceel. Het opdelen in percelen is gezien de complexiteit en samenhang in de gevraagde dienstverlening niet wenselijk. Opsplitsing leidt tot ineffiency en draagt niet bij aan de projectdoelstelling.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.3.	Inschrijvingsvereisten	10 (7 KO's)	—

Algemeen

In de volgende paragrafen wordt aangegeven welke informatie een inschrijver dient in te leveren ten behoeve van de beoordeling op grond van de geschiktheidseisen, waaronder uitsluitingsgronden. Aanbesteder behoudt zich het recht voor om naast de informatie als gevraagd in de vragen nadere bewijsstukken te verlangen. Indien de inhoud van deze bewijsstukken niet overeenkomt met hetgeen in de inschrijving is gesteld kan de inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1.3.1. Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In het UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

Inschrijver dient het volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Ook indien een ondernemer zich beroept op de financiële en economische draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, dienen de betreffende natuurlijke of rechtspersonen het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op het ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op het UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.e.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

Tender documenten:

Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne .pdf *985 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

1.3.2. Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- opdrachtgever;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis beroepsbevoegheid

1.3.3. Inschrijver is volgens de eisen van de wetgeving van de lidstaat waar zij is gevestigd, in het beroeps- of handelsregister ingeschreven. Voor Nederland geldt hiervoor een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel. In antwoord op deze vraag dient de inschrijver een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel te uploaden. Dit document mag niet ouder zijn dan zes maanden voor de inschrijfdatum.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Algemene Voorwaarden

1.3.4. De algemene leverings**l** en betalingsvoorwaarden van inschrijver dan wel andere algemene of bijzondere voorwaarden worden op voorhand afgewezen. De algemene inkoopvoorwaarden (aiv) van Opdrachtgever (Provincie Groningen) zullen van toepassing zijn. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze voorwaarden zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de AIV, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA)

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

AIV provincie Groningen 2015.pdf *344 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Gedragsverklaring aanbesteden

1.3.5. Inschrijver dient binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de inschrijver.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

1.3.6. **Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)**

Indien inschrijver zich als combinatie aanmeldt dan JA invullen, anders NEE. Bij een JA dient ieder lid van de combinatie bij inschrijving een rechtsgeldig ondertekende verklaring over te leggen waarin is verklaard dat alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk stellen voor de uitvoering van de te gunnen opdracht.

Een combinatie mag uit maximaal 3 combinanten bestaan.

Teneinde aan te tonen dat een inschrijver voldoet aan de geschiktheidseisen kan hij zich naast de eigen bekwaamheid uitsluitend beroepen op de bekwaamheden van een derde indien en voor zover hij aantoont dat deze derde zich onvoorwaardelijk jegens hem heeft verbonden om de voor de uitvoering van de opdracht benodigde middelen (in de ruimste zin van het woord, daaronder mede te verstaan: kennis, menskracht en materieel) in te zetten.
De betreffende derde dient bij de uitvoering van de opdracht ook daadwerkelijk en overeenkomstig te worden ingezet.

Geef in onderstaande tekstveld aan JA, NEE en indien JA upload hier de verklaring. Tender documenten:
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc *95 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

1.3.7. **Contractvorming** Als onderdeel van deze aanbestedingsprocedure is als bijlage bij deze vraag een conceptovereenkomst gevoegd. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze overeenkomst zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de overeenkomst, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA).

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

Concept overeenkomst branding campagne.docx *204 Kb* | Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

1.3.8. **Holding verklaring**

Inschrijvers dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Verklaring Financiele en Technische aansprakelijkheid

indien inschrijver deel uit maakt van een holding- of moedermaatschappij en inschrijver bij deze aanbesteding gebruik maakt van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij.
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc *83 Kb* | Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

Personeel

1.3.9. Inschrijver beschikt over tenminste 5 ter zake (ten behoeve van voorliggende opdracht) gekwalificeerde personeelsleden.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Inschrijven

1.3.10. Strategische inschrijvingen, irreële en/of abnormaal lage inschrijvingen worden door opdrachtgever ter zijde gelegd. Door met JA te beantwoorden geeft Inschrijver aan hiervan kennis te hebben genomen.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

	Naam	Beschikbaar tijdens	Prijslijst	Gewogen	Gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
2.	Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak	Offertefase	Niet gekoppeld	Nee	—	—	4

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
2.1.	Gunningscriteria	4 (4 KO's)	—

2.1.1. **SG1. Strategie en plan van aanpak**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Strategie en plan van aanpak;** Uw beschrijving beslaat maximaal 4 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

Plan van Aanpak

2.1.2. **SG2. Inzet middelen en resultaten**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Inzet middelen en resultaten**. Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4(lettergrootte minimaal 10pt),

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.3. **SG3. Organisatie financien en afstemming**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Organisatie en Afstemming;** Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.4. **P1 Prijsopgave + onderbouwing**

Upload hier uw prijsopgave + onderbouwing (max 1 A4). De onderbouwing dient een duidelijke opsomming te bevatten van de diverse kostencomponenten en bedragen.
Tender documenten:

Prijsopgaveformulier.docx *17 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

	Naam	Beschikbaar tijdens	Prijslijst	Gewogen	Gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
3.	Inschrijvingsprocedure - Verificatie suffix	Offerte verificatiefase	Niet gekoppeld	Nee	—	—	2

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
3.1.	Inschrijvingsvereisten	2 (2 KO's)	—

3.1.1. **Gedragsverklaring aanbesteden (GVA)**

Inschrijver en elke combinant, dienen binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende
dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de Gegadigde.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

3.1.2. **Beroep op derden**

Inschrijvers, waaronder elke Combinant, dienen binnen een termijn van vijf kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst hiervoor het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming

Bij een beroep op de technische bekwaamheid van derden: een bewijs van samenwerking waarmee Inschrijver aantoont daadwerkelijk en onherroepelijk een beroep te (kunnen) doen op de technische bekwaamheid van de betreffende derde(n).

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

65608 Branding campagne Noord Nederland

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende
✓	1.	Planning	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?

Antwoord op 11 jul 2017 14:13 :

Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende
✓	2.	Opdrachtbeschrijving - Plan van Aanpak - Middelen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?

Antwoord op 11 jul 2017 14:14 :

U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiële middelen die passend zijn bij de uitvoering van uw vak. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende
✓	3.	Verklaring combinatie/onderaanneming	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?

Antwoord op 11 jul 2017 14:15 :

Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgend vigerende wet- en regelgeving.

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende
✓	4.	AIV Provincie Groningen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?

Antwoord op 11 jul 2017 14:17 :

Neen, de AIV zijn leidend in deze.

✓	5.	Totale waarde van de opdracht	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?

Antwoord op 11 jul 2017 14:21 :

Dat klopt inderdaad.

✓	6.	Aanbestedende dienst	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?

Antwoord op 11 jul 2017 14:22 :

Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst namens de provincies Drenthe, Fryslan en Groningen.

✓	7.	Uiterste aanmelddatum	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?

Antwoord op 11 jul 2017 14:23 :

21-08-2017, 12,00 uur.

✓	8.	Campagnenaam	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Antwoord op 13 jul 2017 12:04 :

Alle benamingen zijn mogelijk zolang er geen belangen tav licentie- of auteursrechten worden geschaad.

	9.	Budget	Algemeen	13 jul 2017 15:08	Offertefase

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

Antwoord op 13 jul 2017 15:08 :

Het budget betreft het totaal van idee tot en met uitvoering, inclusief media.

	10.	Onderaannemers	Algemeen	18 jul 2017 7:27	Offertefase

Vraag: In een van de vragen voor deelname wordt een vraag gesteld over het invullen van potentiele onder aannemers. Nu zitten we op dit moment nog in de fase van inschrijving nog in bewijsvoering van referenties en een strategisch plan van aanpak, middeleninzet en een financieel overzicht. Dus we praten nog niet over een conceptuele invulling vanhet strategische plan van aanpak. Dat maakt het ook nog lastig om onderaannemers te benoemen omdat wij normaliter de beste productiepartij kiezen bij het gekozen creatieve concept.

Is het mogelijk om productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) in een later stadium te benoemen? Wanneer het creatieve concept duidelijk is?

Antwoord op 17 jul 2017 13:43 :

Productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) die Inschrijver op basis van het door haar ingediende creatieve concept wenst in te zetten, dienen bij inschrijving benoemd te worden. Een nadere uitwerking kan in overleg leiden tot wijzigingen hierin.

Dossier (65608)

Details

Referentienummer: 65608

Type procedure: Vergrendelde offertefase

Beschrijving: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

Gegunde partij(en)

Winnaar(s) nog niet bekend

Aanmeldingen/Inschrijvingen van aanbieders

- **Offertefase** (Aantal offertes in fase: 2)
  - Initio (Initio) Datum en tijdstip van indienen: 17 aug 2017 15:03:22
  - Cheil Benelux BV (Cheil Benelux BV) Datum en tijdstip van indienen: 18 aug 2017 11:04:41
- **Evaluatie** (Aantal offertes in fase: 0)
- **Offerte verificatiefase** (Aantal offertes in fase: 0)
- **Gunning** (Aantal offertes in fase: 0)

Planning

Naam	Type	Startdatum	Einddatum	Verantwoordelijk persoon
Tender aanmaakdatum	Datum	21 jun 2017 7:42	—	
Offertefase	Fase	30 jun 2017 16:00	18 aug 2017 12:00	
Uiterste termijn indienen van vragen	Datum	11 jul 2017 12:00	—	
Publicatie Nota van Inlichtingen	Datum	18 jul 2017 16:00	—	
Uiterste termijn indienen van offerte	Datum	21 aug 2017 12:00	—	
Beoordeling	Datum	30 aug 2017 16:00	—	
Pitches	Datum	6 sep 2017 10:00	—	
Voornemen tot gunning	Datum	8 sep 2017 16:00	—	
Offerte verificatiefase	Datum	8 sep 2017 16:05	—	
Gunningsfase	Datum	29 sep 2017 16:00	—	
Definiteve gunning	Datum	29 sep 2017 16:00	—	

Resultaten

- **Offertefase** (30 jun 2017 - 18 aug 2017)

Inschrijvingsprocedure

Rang	Naam	KO's gemist	Niet beantwoorde vragen	Uploads gemist	Onvoltooide evaluaties	Niet beantwoorde inkoper vragen	Uitgenodigd voor volgende fase
1	Initio	–	–	2	–	–	Nee
1	Cheil Benelux BV	–	–	–	–	–	Nee

Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak

Rang	Naam	KO's gemist	Niet beantwoorde vragen	Uploads gemist	Onvoltooide evaluaties	Niet beantwoorde inkoper vragen	Uitgenodigd voor volgende fase
1	Initio	–	–	–	–	–	Nee
1	Cheil Benelux BV	–	–	–	–	–	Nee

- **Evaluatie**
- **Offerte verificatiefase** (8 sep 2017)
- **Gunning**

Contracten

Er zijn geen contracten toegevoegd

Opmerkingen

Geen opmerkingen

Fase: Offertefase (Gesloten voor aanbieders)

1. Inschrijvingsprocedure Vragenlijst (14 Vragen)

100% Alle evaluaties compleet 3 Vragen

Vragengroepen	Vragen ter evaluatie	Totaal te evalueren	Gewicht
1.1. Algemeen	-	0	Niet beschikbaar

Inschrijvingsprocedure

1.1.1. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Wanneer u het document Inschrijvingsprocedure heeft gelezen dient u deze vraag met "JA" te beantwoorden. Met deze beantwoording gaat u tevens akkoord met het in het document gestelde. Indien een bepaling uit de Inschrijvingsprocedure niet van toepassing is op deze aanbesteding, dan is dit bij de betreffende bepaling aangegeven.

Tender documenten:

Inschrijvingsprocedure.pdf *124 Kb*	Download	| Bekijk

Duur van de overeenkomst

1.1.2. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

De overeenkomst zal aangegaan worden voor een periode van twee jaar: van 30 september 2017 tot en met 30 september 2019. Het contract kan onder gelijkblijvende voorwaarden 3 maal jaarlijks worden verlengd door de opdrachtgever, tot uiterlijk 30 september 2022.

1.2. De opdracht	-	0	Niet beschikbaar

Opdracht beschrijving

1.2.1. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Inschrijver gaat akkoord met de voorgestelde opdracht.

Bijgevoegd een beschrijving van de gevraagde dienstverlening en de gehanteerde gunnings- en beoordelingsmethodiek.

Tender documenten:

Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk
Opdracht.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk

Motivering samenvoeging opdracht en percelen.

1.2.2. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

De 3 noordelijke provincies wensen een gezamenlijke identiteit naar buiten uit te stralen. Derhalve is het wenselijk om opdrachten tot een opdracht samen te voegen.

Deze opdracht wordt aanbesteed in één perceel. Het opdelen in percelen is gezien de complexiteit en samenhang in de gevraagde dienstverlening niet wenselijk. Opsplitsing leidt tot ineffiency en draagt niet bij aan de projectdoelstelling.

1.3. Inschrijvingsvereisten	-	3	Niet beschikbaar

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1.3.1. Alle antwoorden geëvalueerd
KO vraag

Evaluatie range: Nee - Ja
Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In het UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

Inschrijver dient het volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Ook indien een ondernemer zich beroept op de financiële en economische draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, dienen de betreffende natuurlijke of rechtspersonen het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op het ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op het UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.e.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

Tender documenten:

Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne .pdf *985 Kb*	Download	| Bekijk

Evaluatiemethode:
Ja / Nee
Min: Nee

Max: Ja

Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

1.3.2. Alle antwoorden geëvalueerd
KO vraag

Evaluatie range: Nee - Ja
Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- opdrachtgever;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Evaluatiemethode:
Ja / Nee
Min: Nee

Max: Ja

Geschiktheidseis beroepsbevoegheid

1.3.3. Alle antwoorden geëvalueerd
KO vraag

Evaluatie range: Nee - Ja
Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Inschrijver is volgens de eisen van de wetgeving van de lidstaat waar zij is gevestigd, in het beroeps- of handelsregister ingeschreven. Voor Nederland geldt hiervoor een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel. In antwoord op deze vraag dient de inschrijver een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel te uploaden. Dit document mag niet ouder zijn dan zes maanden voor de inschrijfdatum.

Evaluatiemethode:
Ja / Nee
Min: Nee

Max: Ja

Algemene Voorwaarden

1.3.4. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

De algemene leverings– en betalingsvoorwaarden van inschrijver dan wel andere algemene of bijzondere voorwaarden worden op voorhand afgewezen. De algemene inkoopvoorwaarden (aiv) van Opdrachtgever (Provincie Groningen) zullen van toepassing zijn. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze voorwaarden zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de AIV, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA)

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

AIV provincie Groningen 2015.pdf *344 Kb*	Download	| Bekijk

Gedragsverklaring aanbesteden

1.3.5. Geen evaluatie nodig

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Inschrijver dient binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de inschrijver.

1.3.6. Geen evaluatie nodig

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)

Indien inschrijver zich als combinatie aanmeldt dan JA invullen, anders NEE. Bij een JA dient ieder lid van de combinatie bij inschrijving een rechtsgeldig ondertekende verklaring over te leggen waarin is verklaard dat alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk stellen voor de uitvoering van de te gunnen opdracht.

Een combinatie mag uit maximaal 3 combinanten bestaan.

Teneinde aan te tonen dat een inschrijver voldoet aan de geschiktheidseisen kan hij zich naast de eigen bekwaamheid uitsluitend beroepen op de bekwaamheden van een derde indien en voor zover hij aantoont dat deze derde zich onvoorwaardelijk jegens hem heeft verbonden om de voor de uitvoering van de opdracht benodigde middelen (in de ruimste zin van het woord, daaronder mede te verstaan: kennis, menskracht en materieel) in te zetten.
De betreffende derde dient bij de uitvoering van de opdracht ook daadwerkelijk en overeenkomstig te worden ingezet.

Geef in onderstaande tekstveld aan JA, NEE en indien JA upload hier de verklaring. Tender documenten:

Tender documenten:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc *95 Kb*	Download	| Bekijk

---

1.3.7. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Contractvorming Als onderdeel van deze aanbestedingsprocedure is als bijlage bij deze vraag een conceptovereenkomst gevoegd. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze overeenkomst zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de overeenkomst, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA).

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

Concept overeenkomst branding campagne.docx *204 Kb*	Download	| Bekijk

---

1.3.8. Geen evaluatie nodig

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Holding verklaring

Inschrijvers dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Verklaring Financiele en Technische aansprakelijkheid

indien inschrijver deel uit maakt van een holding- of moedermaatschappij en inschrijver bij deze aanbesteding gebruik maakt van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij.

Tender documenten:

Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc *83 Kb*	Download	| Bekijk

---

Personeel

1.3.9. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Inschrijver beschikt over tenminste 5 ter zake (ten behoeve van voorliggende opdracht) gekwalificeerde personeelsleden.

Inschrijven

1.3.10. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Strategische inschrijvingen, irreële en/of abnormaal lage inschrijvingen worden door opdrachtgever ter zijde gelegd. Door met JA te beantwoorden geeft Inschrijver aan hiervan kennis te hebben genomen.

---

2. Te beantoorden vragen van Plan van Aanpak Vragenlijst (4 Vragen)

100% Geen evaluatie nodig 0 Vragen

Vragengroepen	Vragen ter evaluatie	Totaal te evalueren	Gewicht
2.1. **Gunningscriteria**	-	0	Niet beschikbaar

2.1.1. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

SG1. Strategie en plan van aanpak

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Strategie en plan van aanpak;** Uw beschrijving beslaat maximaal 4 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Plan van Aanpak

2.1.2. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

SG2. Inzet middelen en resultaten

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Inzet middelen en resultaten**. Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4(lettergrootte minimaal 10pt),

---

2.1.3. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

SG3. Organisatie financien en afstemming

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Organisatie en Afstemming;** Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

2.1.4. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

P1 Prijsopgave + onderbouwing

Upload hier uw prijsopgave + onderbouwing (max 1 A4). De onderbouwing dient een duidelijke opsomming te bevatten van de diverse kostencomponenten en bedragen.

Tender documenten:

Prijsopgaveformulier.docx *17 Kb*	Download	| Bekijk

Fase: Offerte verificatiefase (Gesloten voor aanbieders)

3. Inschrijvingsprocedure - Verificatie suffix Vragenlijst (2 Vragen)

100% Alle evaluaties compleet 2 Vragen

Vragengroepen	Vragen ter evaluatie	Totaal te evalueren	Gewicht
3.1. **Inschrijvingsvereisten**	-	2	Niet beschikbaar

3.1.1. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Gedragsverklaring aanbesteden (GVA)

Inschrijver en elke combinant, dienen binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende
dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare
verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan
2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de Gegadigde.

Evaluatiemethode:
Ja / Nee
Min: Nee

Max: Ja

3.1.2. Geen evaluatie nodig
KO vraag

Gewicht: Niet beschikbaar
Min: Nee
Max: Ja

Beroep op derden

Inschrijvers, waaronder elke Combinant, dienen binnen een termijn van vijf kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst hiervoor het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming

Bij een beroep op de technische bekwaamheid van derden: een bewijs van samenwerking waarmee Inschrijver aantoont daadwerkelijk en onherroepelijk een beroep te (kunnen) doen op de technische bekwaamheid van de betreffende derde(n).

Evaluatiemethode:
Ja / Nee
Min: Nee

Max: Ja

Proces-verbaal van Opening

NAAM VAN DE TENDER:	Branding campagne Noord Nederland
DATUM & LOCATIE VAN OPENING:	Groningen
BIJBEHORENDE PERCELEN:	—
NAAM VAN ORGANISATIE:	**Provincie Groningen**
ADRES:	Sint Jansstraat 4 9712JN, Groningen, NL
CONTACTPERSOON:	
FUNCTIE CONTACTPERSOON:	
KORTE BESCHRIJVING:	Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

AANBIEDERS

NAAM AANBIEDER	ADRES

Handtekening:

Plaats:

Datum:

Aankondiging van een opdracht

Diensten

Richtlijn 2014/24/EU

Afdeling I: Aanbestedende dienst

I.1) **Naam en adressen**

Provincie Groningen

Sint Jansstraat 4
Groningen
9712JN
Nederland
Contactpersoon:
Telefoon:
E-mail: drenthe.nl
NUTS-code: NL

Internetadres(sen):

Hoofdadres: http://www.drenthe.nl
Adres van het kopersprofiel: https://platform.negometrix.com/PublishedTenders.aspx?tenderid=65608

I.2) **Gezamenlijke aanbesteding**

I.3) **Communicatie**

De aanbestedingsstukken zijn rechtstreeks, volledig, onbeperkt en gratis beschikbaar op: https://platform.negometrix.com/PublishedTenders.aspx?tenderid=65608
Nadere inlichtingen zijn te verkrijgen op het hierboven vermelde adres
Inschrijvingen of aanvragen tot deelneming moeten worden ingediend het hierboven vermelde adres

I.4) **Soort aanbestedende dienst**

Regionale of plaatselijke instantie

I.5) **Hoofdactiviteit**

Algemene overheidsdiensten

Afdeling II: Voorwerp

II.1) **Omvang van de aanbesteding**

II.1.1) **Benaming:**

Branding campagne Noord Nederland
Referentienummer: 65608

II.1.2) **CPV-code hoofdcategorie**

79611000

II.1.3) **Type opdracht**

Diensten

II.1.4) **Korte beschrijving:**

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

II.1.5) **Geraamde totale waarde**

Waarde zonder btw: 1 200 000.00 EUR

II.1.6) **Inlichtingen over percelen**
Verdeling in percelen: neen

II.2) **Beschrijving**

II.2.1) **Benaming:**

II.2.2) **Aanvullende CPV-code(s)**
79000000

II.2.3) **Plaats van uitvoering**
NUTS-code: NL
Voornaamste plaats van uitvoering:

II.2.4) **Beschrijving van de aanbesteding:**
Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

II.2.5) **Gunningscriteria**
De onderstaande criteria
Kwaliteitscriterium - Naam: Kwaliteit / Weging: 83,33
Prijs - Weging: 16.66

II.2.6) **Geraamde waarde**
Waarde zonder btw: 1 000 000.00 EUR

II.2.7) **Looptijd van de opdracht, de raamovereenkomst of het dynamische aankoopsysteem**
Aanvang: 30/09/2017
Einde: 30/09/2019
Deze opdracht kan worden verlengd: ja
Beschrijving van verlengingen:
Deze opdracht kan binnen scope en budget maximaal jaar worden verlengd tot 30 september 2022.

II.2.10) **Inlichtingen over varianten**
Varianten worden geaccepteerd: neen

II.2.11) **Inlichtingen over opties**
Opties: neen

II.2.12) **Inlichtingen over elektronische catalogi**

II.2.13) **Inlichtingen over middelen van de Europese Unie**
De aanbesteding houdt verband met een project en/of een programma dat met middelen van de EU wordt gefinancierd: neen

II.2.14) **Nadere inlichtingen**

Afdeling III: Juridische, economische, financiële en technische inlichtingen

III.1) **Voorwaarden voor deelneming**

III.1.1) **Geschiktheid om de beroepsactiviteit uit te oefenen, waaronder de vereisten in verband met de inschrijving in het beroeps- of handelsregister**
Lijst en beknopte beschrijving van de voorwaarden:
Zie bestek

III.1.2) **Economische en financiële draagkracht**
Lijst en beknopte beschrijving van de selectiecriteria:
Zie bestek
Eventuele minimumeisen:

Zie bestek

III.1.3) **Technische en beroepsbekwaamheid**

Lijst en beknopte beschrijving van de selectiecriteria:
Zie bestek
Eventuele minimumeisen:
Zie bestek

III.1.5) **Informatie over voorbehouden opdrachten**

III.2) **Voorwaarden met betrekking tot de opdracht**

III.2.1) **Inlichtingen over een bepaalde beroepsgroep**

III.2.2) **Voorwaarden inzake de uitvoering van de opdracht:**

Zie bestek

III.2.3) **Inlichtingen over het personeel dat verantwoordelijk zal zijn voor de uitvoering van de opdracht**

Afdeling IV: Procedure

IV.1) **Beschrijving**

IV.1.1) **Type procedure**

Openbare procedure

IV.1.3) **Inlichtingen over een raamovereenkomst of dynamisch aankoopsysteem**

IV.1.4) **Inlichtingen over een beperking van het aantal oplossingen of inschrijvingen tijdens de onderhandeling of de dialoog**

IV.1.6) **Inlichtingen over elektronische veiling**

IV.1.8) **Inlichtingen over de Overeenkomst inzake overheidsopdrachten (GPA)**

De opdracht valt onder de GPA: neen

IV.2) **Administratieve inlichtingen**

IV.2.1) **Eerdere bekendmaking betreffende deze procedure**

IV.2.2) **Termijn voor ontvangst van inschrijvingen of deelnemingsaanvragen**

Datum: 18/08/2017
Plaatselijke tijd: 12:00

IV.2.3) **Geraamde datum van verzending van uitnodigingen tot inschrijving of deelneming aan geselecteerde gegadigden**

IV.2.4) **Talen die mogen worden gebruikt bij het indienen van inschrijvingen of aanvragen tot deelneming:**

Nederlands

IV.2.6) **Minimumtermijn gedurende welke de inschrijver zijn inschrijving gestand moet doen**

Looptijd in maanden: 3 (vanaf de datum van ontvangst van de inschrijving)

IV.2.7) **Omstandigheden waarin de inschrijvingen worden geopend**

Datum: 18/08/2017
Plaatselijke tijd: 12:00
Plaats:
Assen

Afdeling VI: Aanvullende inlichtingen

VI.1) **Inlichtingen over periodiciteit**

Periodieke opdracht: neen

VI.2) **Inlichtingen over elektronische workflows**

VI.3) **Nadere inlichtingen:**

VI.4) **Beroepsprocedures**

VI.4.1) **Beroepsinstantie**

Rechtbank Noord Nederland
Assen
Nederland

VI.4.2) **Voor bemiddelingsprocedures bevoegde instantie**

VI.4.3) **Beroepsprocedure**

VI.4.4) **Dienst waar inlichtingen over de beroepsprocedures kunnen worden verkregen**

VI.5) **Datum van verzending van deze aankondiging:**

30/06/2017

65608 Branding campagne Noord Nederland

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
1.	Inschrijvingsprocedure	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	14

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.1.	Algemeen	2 (2 KO's)	—

Op deze aanbesteding is de Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2012, 542) van 1 november 2012 van toepassing.

Inschrijvingsprocedure

1.1.1. Wanneer u het document Inschrijvingsprocedure heeft gelezen dient u deze vraag met "JA" te beantwoorden. Met deze beantwoording gaat u tevens akkoord met het in het document gestelde. Indien een bepaling uit de Inschrijvingsprocedure niet van toepassing is op deze aanbesteding, dan is dit bij de betreffende bepaling aangegeven.

Tender documenten:

Inschrijvingsprocedure.pdf *124 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Duur van de overeenkomst

1.1.2. De overeenkomst zal aangegaan worden voor een periode van twee jaar: van 30 september 2017 tot en met 30 september 2019. Het contract kan onder gelijkblijvende voorwaarden 3 maal jaarlijks worden verlengd door de opdrachtgever, tot uiterlijk 30 september 2022.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.2.	De opdracht	2 (2 KO's)	—

Opdracht beschrijving

1.2.1. Inschrijver gaat akkoord met de voorgestelde opdracht.

Bijgevoegd een beschrijving van de gevraagde dienstverlening en de gehanteerde gunnings- en beoordelingsmethodiek.
Tender documenten:

Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk
Opdracht.docx *31 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Motivering samenvoeging opdracht en percelen.

1.2.2. De 3 noordelijke provincies wensen een gezamenlijke identiteit naar buiten uit te stralen. Derhalve is het wenselijk om opdrachten tot een opdracht samen te voegen.

Deze opdracht wordt aanbesteed in één perceel. Het opdelen in percelen is gezien de complexiteit en samenhang in de gevraagde dienstverlening niet wenselijk. Opsplitsing leidt tot ineffiency en draagt niet bij aan de projectdoelstelling.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.3.	Inschrijvingsvereisten	10 (7 KO's)	—

Algemeen

In de volgende paragrafen wordt aangegeven welke informatie een inschrijver dient in te leveren ten behoeve van de beoordeling op grond van de geschiktheidseisen, waaronder uitsluitingsgronden. Aanbesteder behoudt zich het recht voor om naast de informatie als gevraagd in de vragen nadere bewijsstukken te verlangen. Indien de inhoud van deze bewijsstukken niet overeenkomt met hetgeen in de inschrijving is gesteld kan de inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1.3.1. Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In het UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

Inschrijver dient het volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Ook indien een ondernemer zich beroept op de financiële en economische draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, dienen de betreffende natuurlijke of rechtspersonen het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op het ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op het UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.e.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

Tender documenten:

Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne .pdf *985 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

1.3.2. Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- opdrachtgever;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

---

Geschiktheidseis beroepsbevoegheid

1.3.3. Inschrijver is volgens de eisen van de wetgeving van de lidstaat waar zij is gevestigd, in het beroeps- of handelsregister ingeschreven. Voor Nederland geldt hiervoor een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel. In antwoord op deze vraag dient de inschrijver een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel te uploaden. Dit document mag niet ouder zijn dan zes maanden voor de inschrijfdatum.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

---

Algemene Voorwaarden

1.3.4. De algemene leverings- en betalingsvoorwaarden van inschrijver dan wel andere algemene of bijzondere voorwaarden worden op voorhand afgewezen. De algemene inkoopvoorwaarden (aiv) van Opdrachtgever (Provincie Groningen) zullen van toepassing zijn. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze voorwaarden zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de AIV, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA)

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

AIV provincie Groningen 2015.pdf *344 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Gedragsverklaring aanbesteden

1.3.5. Inschrijver dient binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de inschrijver.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

1.3.6. **Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)**

Indien inschrijver zich als combinatie aanmeldt dan JA invullen, anders NEE. Bij een JA dient ieder lid van de combinatie bij inschrijving een rechtsgeldig ondertekende verklaring over te leggen waarin is verklaard dat alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk stellen voor de uitvoering van de te gunnen opdracht.

Een combinatie mag uit maximaal 3 combinanten bestaan.

Teneinde aan te tonen dat een inschrijver voldoet aan de geschiktheidseisen kan hij zich naast de eigen bekwaamheid uitsluitend beroepen op de bekwaamheden van een derde indien en voor zover hij aantoont dat deze derde zich onvoorwaardelijk jegens hem heeft verbonden om de voor de uitvoering van de opdracht benodigde middelen (in de ruimste zin van het woord, daaronder mede te verstaan: kennis, menskracht en materieel) in te zetten.
De betreffende derde dient bij de uitvoering van de opdracht ook daadwerkelijk en overeenkomstig te worden ingezet.

Geef in onderstaande tekstveld aan JA, NEE en indien JA upload hier de verklaring. Tender documenten:
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc *95 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

1.3.7. **Contractvorming** Als onderdeel van deze aanbestedingsprocedure is als bijlage bij deze vraag een conceptovereenkomst gevoegd. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze overeenkomst zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de overeenkomst, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA).

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

Concept overeenkomst branding campagne.docx *204 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

1.3.8. **Holding verklaring**

Inschrijvers dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Verklaring Financiele en Technische aansprakelijkheid

indien inschrijver deel uit maakt van een holding- of moedermaatschappij en inschrijver bij deze aanbesteding gebruik maakt van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij.
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc *83 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

Personeel

1.3.9. Inschrijver beschikt over tenminste 5 ter zake (ten behoeve van voorliggende opdracht) gekwalificeerde personeelsleden.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Inschrijven

1.3.10. Strategische inschrijvingen, irreële en/of abnormaal lage inschrijvingen worden door opdrachtgever ter zijde gelegd. Door met JA te beantwoorden geeft Inschrijver aan hiervan kennis te hebben genomen.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
2.	Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	4

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
2.1.	Gunningscriteria	4 (4 KO's)	—

2.1.1. SG1. Strategie en plan van aanpak

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Strategie en plan van aanpak;** Uw beschrijving beslaat maximaal 4 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

Plan van Aanpak

2.1.2. SG2. Inzet middelen en resultaten

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Inzet middelen en resultaten**. Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4(lettergrootte minimaal 10pt),

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.3. SG3. Organisatie financien en afstemming

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Organisatie en Afstemming;** Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.4. P1 Prijsopgave + onderbouwing

Upload hier uw prijsopgave + onderbouwing (max 1 A4). De onderbouwing dient een duidelijke opsomming te bevatten van de diverse kostencomponenten en bedragen.
Tender documenten:

Prijsopgaveformulier.docx *17 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
3.	Inschrijvingsprocedure - Verificatie suffix	Offerte verificatiefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	2

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
3.1.	Inschrijvingsvereisten	2 (2 KO's)	—

3.1.1. **Gedragsverklaring aanbesteden (GVA)**

Inschrijver en elke combinant, dienen binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende
dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de Gegadigde.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

3.1.2. **Beroep op derden**

Inschrijvers, waaronder elke Combinant, dienen binnen een termijn van vijf kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst hiervoor het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming

Bij een beroep op de technische bekwaamheid van derden: een bewijs van samenwerking waarmee Inschrijver aantoont daadwerkelijk en onherroepelijk een beroep te (kunnen) doen op de technische bekwaamheid van de betreffende derde(n).

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

65608 Branding campagne Noord Nederland

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	1.	Planning	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?

Antwoord op 11 jul 2017 14:13 :

Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	2.	Opdrachtbeschrijving - Plan van Aanpak - Middelen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?

Antwoord op 11 jul 2017 14:14 :

U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiële middelen die passend zijn bij de uitvoering van uw vak. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	3.	Verklaring combinatie/onderaanneming	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?

Antwoord op 11 jul 2017 14:15 :

Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgend vigerende wet- en regelgeving.

	4.	AIV Provincie Groningen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?

Antwoord op 11 jul 2017 14:17 :

Neen, de AIV zijn leidend in deze.

	5.	Totale waarde van de opdracht	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?

Antwoord op 11 jul 2017 14:21 :

Dat klopt inderdaad.

	6.	Aanbestedende dienst	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase

Vraag: Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?

Antwoord op 11 jul 2017 14:22 :

Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst namens de provincies Drenthe, Fryslan en Groningen.

7.	Uiterste aanmelddatum	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?

Antwoord op 11 jul 2017 14:23 :

21-08-2017, 12,00 uur.

8.	Campagnenaam	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Antwoord op 13 jul 2017 12:04 :

Alle benamingen zijn mogelijk zolang er geen belangen tav licentie- of auteursrechten worden geschaad.

9.	Budget	Algemeen	13 jul 2017 15:08	Offertefase	

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

Antwoord op 13 jul 2017 15:08 :

Het budget betreft het totaal van idee tot en met uitvoering, inclusief media.

10.	Onderaannemers	Algemeen	18 jul 2017 7:27	Offertefase	

Vraag: In een van de vragen voor deelname wordt een vraag gesteld over het invullen van potentiele onder aannemers. Nu zitten we op dit moment nog in de fase van inschrijving nog in bewijsvoering van referenties en een strategisch plan van aanpak, middeleninzet en een financieel overzicht. Dus we praten nog niet over een conceptuele invulling vanhet strategische plan van aanpak. Dat maakt het ook nog lastig om onderaannemers te benoemen omdat wij normaliter de beste productiepartij kiezen bij het gekozen creatieve concept.

Is het mogelijk om productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) in een later stadium te benoemen? Wanneer het creatieve concept duidelijk is?

Antwoord op 17 jul 2017 13:43 :

Productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) die Inschrijver op basis van het door haar ingediende creatieve concept wenst in te zetten, dienen bij inschrijving benoemd te worden. Een nadere uitwerking kan in overleg leiden tot wijzigingen hierin.

Gebruiker : [redacted] (Provincie Groningen)
Onderwerp : afwijzing
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Bij deze ontvangt u de voorlopige afwijzing, zie bijlageMet vriendelijke groet,[redacted]

Ontvangen : 8 sep 2017 13:21
Gelezen : 8 sep 2017 13:24

Gebruiker : [redacted] (Cheil Benelux BV)
Onderwerp : RE: afwijzing
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Dank je wel [redacted] Jammer we hadden er veel zin. HelaasMet vriendelijke groet, [redacted] 8 sep 2017 13:21Naar: [redacted] afwijzingBij deze ontvangt u de voorlopige afwijzing, zie bijlageMet vriendelijke groet, [redacted]

Ontvangen : 8 sep 2017 13:40
Gelezen : 8 sep 2017 13:47

Gebruiker : [redacted] (Cheil Benelux BV)
Onderwerp : RE: RE: RE: uitnodiging pitch
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Dank,We zullen zorgen dat we ruim van te voren aanwezig zijn ivm moeilijk parkeren.Met vriendelijke groet,[redacted] 4 sep 2017 13:31Naar:[redacted] RE: RE: uitnodiging pitchHet adres is Sint jansstraat 4, parkeer garage is onder het provinciehuis, maar kan vol zijn, tevens zijn er wegomleidingen, vanwege de brand afgelopen week in de buurt.[redacted] 4 sep 2017 13:25Naar:[redacted] RE: uitnodiging pitchBeste [redacted] Dank u wel voor dit leuke bericht.Wij komen graag de 7e met;-[redacted] ([redacted])-[redacted] ([redacted])-[redacted] ([redacted])We ontvangen graag van u de exacte adresgegevens, want die kunnen we in alle tenderdocumenten niet achterhalen.We kijken uit naar onze kennismaking.Met vriendelijke groet,[redacted] 1 sep 2017 14:09Naar:[redacted] uitnodiging pitchHierbij nodigen wij u uit voor de pitch opA 7 september a.s. we starten om 11:10. U kunt zich melden bij de Balie Â en vragen naar [redacted] Er is Ã©Ã©n parkeerplaats gereserveerd. Ondanks de reserveringÂ is wel kans dat deze vol is. Audiovisuele middelen zijn aanwezig. Graag aangeven wie er komt.

Ontvangen : 4 sep 2017 13:39
Gelezen : 5 sep 2017 9:13

Gebruiker : [redacted] (Provincie Groningen)
Onderwerp : RE: RE: uitnodiging pitch
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Het adres is Sint jansstraat 4, parkeer garage is onder het provinciehuis, maar kan vol zijn, tevens zijn er wegomleidingen, vanwege de brand afgelopen week in de buurt. [redacted] 4 sep 2017 13:25Naar: [redacted] RE: uitnodiging pitchBeste [redacted] Dank u wel voor dit leuke bericht.Wij komen graag de 7e met;- [redacted] ([redacted])- [redacted] ([redacted])- [redacted] ([redacted])We ontvangen graag van u de exacte adresgegevens, want die kunnen we in alle tenderdocumenten niet achterhalen.We kijken uit naar onze kennismaking.Met vriendelijke groet. [redacted] 1 sep 2017 14:09Naar: [redacted] uitnodiging pitchHierbij nodigen wij u uit voor de pitch opA 7 september a.s. we starten om 11:10. U kunt zich melden bij de Balie Â en vragen naar [redacted] Er is Ã©Ã©n parkeerplaats gereserveerd. Ondanks de reserveringÂ is wel kans dat deze vol is. Audiovisuele middelen zijn aanwezig. Graag aangeven wie er komt.

Ontvangen : 4 sep 2017 13:31
Gelezen : 4 sep 2017 13:37

Gebruiker : [redacted] ([redacted]
Onderwerp : RE: uitnodiging pitch
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Beste [redacted] Dank u wel voor dit leuke bericht.Wij komen graag de 7e met;- [redacted] ([redacted])- [redacted] ([redacted])- [redacted] ([redacted])We ontvangen graag van u de exacte adresgegevens, want die kunnen we in alle tenderdocumenten niet achterhalen.We kijken uit naar onze kennismaking.Met vriendelijke groet. [redacted] 1 sep 2017 14:09Naar: [redacted] uitnodiging pitchHierbij nodigen wij u uit voor de pitch opA 7 september a.s. we starten om 11:10. U kunt zich melden bij de Balie Â en vragen naar [redacted] Er is Ã©Ã©n parkeerplaats gereserveerd. Ondanks de reserveringÂ is wel kans dat deze vol is. Audiovisuele middelen zijn aanwezig. Graag aangeven wie er komt.

Ontvangen : 4 sep 2017 13:25
Gelezen : 4 sep 2017 13:27

Gebruiker : [redacted] (Provincie Groningen)
Onderwerp : uitnodiging pitch
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Hierbij nodigen wij u uit voor de pitch opÂ 7 september a.s. we starten om 10:30. U kunt zich melden bij de Balie Â en vragen naar [redacted] Er is Ã©Ã©n parkeerplaats gereserveerd. Ondanks de reserveringÂ is wel kans dat deze vol is. Audiovisuele middelen zijn aanwezig. Graag aangeven wie er komt.

Ontvangen : 1 sep 2017 14:05
Gelezen : 1 sep 2017 14:06

Gebruiker : [redacted] (Provincie Groningen)
Onderwerp : uitnodiging pitch
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Hierbij nodigen wij u uit voor de pitch opÂ 7 september a.s. we starten om 11:10. U kunt zich melden bij de Balie Â en vragen naar [redacted] Er is Ã©Ã©n parkeerplaats gereserveerd. Ondanks de reserveringÂ is wel kans dat deze vol is. Audiovisuele middelen zijn aanwezig. Graag aangeven wie er komt.

Ontvangen : 1 sep 2017 14:09
Gelezen : 1 sep 2017 15:04

Gebruiker : [redacted] (Provincie Groningen)
Onderwerp : vlp gunning
Ontvanger : [redacted]
Inhoud bericht :
Bij deze ontvangt u de voorlopige gunning, zie bijlageMet vriendelijke groet, [redacted]

Ontvangen : 8 sep 2017 13:22
Gelezen : 8 sep 2017 13:23

Cheil Hoofdkantoor
t.a.v. [redacted]
[redacted]
[redacted]
Nederland (NL)

Datum : 8 september 2017
Briefnummer :
Zaaknummer :
Behandeld door : [redacted]
Telefoonnummer : [redacted]
Antwoord op :
Bijlagen :

Onderwerp : Voorlopige afwijzing branding campagne noord nederland

Geachte mevrouw [redacted]

Op 18 augustus 2017 heeft u een offerte ingediend voor de Europese aanbesteding branding campagne noord nederland.

Het betreft een aanbesteding waarop het gunningcriterium economisch meest voordelige aanbieding op basis van beste prijs kwaliteitsverhouding van toepassing is verklaard. Nadat uit de toetsing is gebleken dat er geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en dat uw inschrijving voldoet aan alle in de gunningleidraad gestelde eisen hebben wij uw inschrijving inhoudelijk beoordeeld.

Uw organisatie heeft een eindscore behaald van 56,07 punten. Hiermee bent u op de tweede plaats geëindigd. Wij zijn dan ook voornemens de opdracht te gunnen aan de inschrijver met de economisch meest voordelige inschrijving, die van Initio. In onderstaande tabel zijn de door u behaalde scores alsmede die van de winnaar weergegeven.

		maximale punten	Cheill	Initio
Prijs	**Prijs (door inkoop)**	**20**	**20**	**20**
	formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20	20	20	20
SG1	**Strategie en pva**	**30**	**18,4**	**26**
	mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne	10	6	8,8
	merkstrategie	10	6,4	9,2
	doelgroepenbenadering	10	6	8
SG2	**Inzet middelen en resultaten**	**20**	**12,4**	**14**
	inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)	10	8	6
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	10	4,4	8
SG3	**Organisatie financiën en afstemming**	**20**	**13,6**	**16**
	procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen	10	6,4	8
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet	10	7,2	8
	op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media			
SG4	**Pitch**	**30**	**10**	**22,86**
	zie beschrijving SG 4 pitch	30	10	22,86
	SUBSCORE	**120**	**74,40**	**98,86**
	GEWOGEN EINDSCORE		**56,07**	**78,38**

De beoordelingscommissie heeft de volgende onderbouwing gegeven voor het toekennen van punten:

<u>SG1 Strategie en plan van aanpak:</u>

De voorgestelde aanpak geeft onvoldoende blijk van herkenning van de noordelijke problematiek. Daarbij is de strategie in de ogen van de beoordelaars onvoldoende onderscheidend en is de slogan onvoldoende uniek. De aanpak met een overkoepelende boodschap en een centraal platform spreekt aan. De beoordelaars vinden de doelgroepbenadering onvoldoende uitgewerkt en te weinig inspelend op de benoemde speerpunten.

SG2 Inzet middelen en resultaten:
De beoordelaars geven aan het positief te vinden dat een compleet team wordt ingezet, ingericht op het realiseren van de opdracht waarbij oog is voor continuïteit. Wat gemist wordt is de specificatie van inzet van mensen. De beoordelaars vinden dit onderdeel te weinig SMART uitgewerkt en geven aan dat dit blijft steken in algemeenheden.

SG 3 Organisatie, financiën en afstemming:
De beoordelaars vinden dit punt globaal uitgewerkt waarbij de indruk is dat de afstand naar de stakeholders en de opdrachtgever groot blijft. Het voorstel van een online platform spreekt aan maar het blijft onduidelijk op welke wijze stakeholders worden betrokken. Verder lijkt de inzet van het budget versus capaciteit naar oordeel van de beoordelaars niet realistisch.

Pitch:
Naar het oordeel van de beoordelaars is de door u gehouden pitch te algemeen geformuleerd; te weinig toegespitst op de noordelijke regio. Daardoor was het niet onderscheidend en te oppervlakkig. Ook missen de beoordelaars het inlevingsvermogen in de opdrachtgevers. Daarnaast geeft de pitch onvoldoende invulling aan de ambities van opdrachtgever in relatie tot de werkgelegenheidsdoelstellingen. Naar het oordeel van de commissie wordt er ook te weinig gebruik gemaakt van wat er tot dusver al gerealiseerd is.

Indien u zich niet kunt verenigen met het voornemen tot gunning aan Initio kunt u binnen 20 dagen na dagtekening van deze brief een kort geding aanhangig maken bij de Rechtbank te Groningen. Indien u niet binnen deze termijn van twintig kalenderdagen een kortgedingdagvaarding correct heeft laten betekenen, dan bent u niet ontvankelijk in uw vorderingen en vervalt uw recht om
eerder genoemde beslissing en/of de voorgenomen gunning aan Initio door de rechter te laten toetsen en zullen wij naar verwachting overgaan tot definitieve gunning van de opdracht.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd. Indien u nog vragen hebt kunt u contact opnemen met de contactpersoon voor deze aanbesteding de heer [redacted] clustercoördinator Inkoop, op telefoonnummer 0[redacted].

Wij danken u voor uw inspanning en hopen uw organisatie te mogen begroeten in toekomstige aanbestedingen.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Groningen,
namens dezen,

Initio Hoofdkantoor
t.a.v. [redacted]
[redacted]
[redacted]
Nederland (NL)

Datum : 8 september 2017
Briefnummer :
Zaaknummer :
Behandeld door : [redacted]
Telefoonnummer : [redacted]
Antwoord op :
Bijlagen :

Onderwerp : Voorlopige gunning branding campagne noord nederland

Geachte mevrouw [redacted]

Op 17 augustus 2017 heeft u een offerte ingediend voor de Europese aanbesteding branding campagne noord nederland.

Het betreft een aanbesteding waarop het gunningcriterium economisch meest voordelige aanbieding op basis van beste prijs kwaliteitsverhouding van toepassing is verklaard. Nadat uit de toetsing is gebleken dat er geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en dat uw inschrijving voldoet aan alle in de gunningleidraad gestelde eisen hebben wij uw inschrijving inhoudelijk beoordeeld.

Uw organisatie heeft een eindscore behaald van 78,33 punten. Hiermee bent u op de eerste plaats geëindigd. Wij zijn dan ook voornemens de opdracht voorlopig aan u te gunnen. In onderstaande tabel zijn de door u behaalde scores alsmede die van de als tweede geëindigde inschrijver weergegeven.

		maximale punten	nr 2	Initio
Prijs	**Prijs (door inkoop)**	**20**	**20**	**20**
	formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20	20	20	20
SG1	**Strategie en pva**	**30**	**18,4**	**26**
	mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne	10	6	8,8
	merkstrategie	10	6,4	9,2
	doelgroepenbenadering	10	6	8
SG2	**Inzet middelen en resultaten**	**20**	**12,4**	**14**
	inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)	10	8	6
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	10	4,4	8
SG3	**Organisatie financiën en afstemming**	**20**	**13,6**	**16**
	procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen	10	6,4	8
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet	10	7,2	8
	op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media			
SG4	**Pitch**	**30**	**10**	**22,86**
	zie beschrijving SG 4 pitch	30	10	22,86
	SUBSCORE	**120**	74,40	98,86
	GEWOGEN EINDSCORE		56,07	78,38

De beoordelingscommissie heeft met name SG 1 strategie en plan van aanpak en uw pitch met een hogere score beoordeeld dan de overige inschrijvers.

Over de strategie en het plan van aanpak wordt door de beoordelaars onder andere aangegeven dat deze origineel is en blijk geeft van herkenning van de noordelijke problematiek.

Ten aanzien van uw pitch zijn de beoordelaars van oordeel dat u zich goed heeft ingeleefd in de kracht van Noord-Nederland. U heeft aandacht voor het overbrengen van de trots op de regio. U onderkent het belang van een duidelijke acquisitiestrategie teneinde de gestelde werkgelegenheidsdoelstelling te realiseren. U hanteer een creatieve actiegerichte benadering, vanuit opgaven en kansengericht denken. De uitwerking van de drie lagen campagne is naar het oordeel van de commissie een sterk element. Punt van aandacht blijven de contacten richting Ministerie van Economische zaken en NFIA. Ook is de commissie van mening dat u in de pitch nog te veel blijft hangen in Tesla campagne, ondanks het voornemen hier afstand van te nemen. Ook vindt de commissie dat u zich in uw benadering nog te veel alleen op provincie Groningen focust.

Het betreft-voorts- een voorlopige gunning, nu de afgewezen inschrijvers in de gelegenheid zullen worden gesteld om binnen 20 kalenderdagen na dagtekening van de voorlopige gunningsbeslissing een kort geding daartegen aanhangig te maken bij de Rechtbank te Groningen.

Indien er op de voorgeschreven wijze een kort geding aanhangig wordt gemaakt, zullen wij de uitkomst van dat kort geding afwachten alvorens te beslissen over definitieve gunning. Wij behouden ons het recht voor ook een eventueel hoger beroep af te wachten alvorens te beslissen over de definitieve gunning.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd. Indien u nog vragen hebt kunt u contact opnemen met de contactpersoon voor deze aanbesteding de heer [redacted] clustercoördinator Inkoop, op telefoonnummer [redacted].

Wij zullen u op de hoogte houden van de verdere gang van zaken.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Groningen,
namens dezen,

Gebruiker : [redacted] (Provincie Drenthe)
Onderwerp : Uitnodiging deelname in tender
Ontvanger :
Inhoud bericht :

Negometrix

Geachte heer/mevrouw,Provincie Drenthe nodigt u uit om deel te nemen aan tender 65608 Top Dutch.Om deel te nemen aan tender Top Dutch, dient u over een Negometrix account te beschikken. Heeft u al een Negometrix-account? Klik dan op onderstaande link en log in met uw gebruikersnaam en wachtwoord om toegang tot de tender te krijgen: https://platform.negometrix.com/ProcessInvitation.aspx?invitationGuid=e30bb12f-265c-4637-bd98-b24204b0a8f3Indien uw organisatie nog niet over een Negometrix account beschikt, dient u uw organisatie te registreren om aan de tender te kunnen deelnemen. Nadat uw organisatie is geregistreerd en het account is geactiveerd, kunt u via bovenstaande link toegang krijgen tot de tender. Let op: de link is geldig tot 1 jul 2017 16:00Veel succes! Met vriendelijke groet, [redacted] drenthe.nlProvincie Drenthe

Ontvangen : 21 jun 2017 14:00
Gelezen :

Gebruiker : [redacted] (Provincie Drenthe)
Onderwerp : Uitnodiging deelname in tender
Ontvanger :
Inhoud bericht :

Negometrix

Geachte heer/mevrouw,Provincie Drenthe nodigt u uit om deel te nemen aan tender 65608 Top Dutch.Om deel te nemen aan tender Top Dutch, dient u over een Negometrix account te beschikken. Heeft u al een Negometrix-account? Klik dan op onderstaande link en log in met uw gebruikersnaam en wachtwoord om toegang tot de tender te krijgen: https://platform.negometrix.com/ProcessInvitation.aspx?invitationGuid=6389fc80-d476-4351-b480-6ed5f97f1849Indien uw organisatie nog niet over een Negometrix account beschikt, dient u uw organisatie te registreren om aan de tender te kunnen deelnemen. Nadat uw organisatie is geregistreerd en het account is geactiveerd, kunt u via bovenstaande link toegang krijgen tot de tender. Let op: de link is geldig tot 2 jul 2017 15:43Veel succes! Met vriendelijke groet, [redacted] drenthe.nlProvincie Drenthe

Ontvangen : 22 jun 2017 13:43
Gelezen :

Gebruiker : [redacted] (Provincie Drenthe)
Onderwerp : Uitnodiging deelname in tender
Ontvanger :
Inhoud bericht :

Negometrix

Geachte heer/mevrouw,Provincie Drenthe nodigt u uit om deel te nemen aan tender 65608 Top Dutch.Om deel te nemen aan tender Top Dutch, dient u over een Negometrix account te beschikken. Heeft u al een Negometrix-account? Klik dan op onderstaande link en log in met uw gebruikersnaam en wachtwoord om toegang tot de tender te krijgen: https://platform.negometrix.com/ProcessInvitation.aspx?invitationGuid=738bfae1-4aac-45b0-8da3-0b3c786dbe00Indien uw organisatie nog niet over een Negometrix account beschikt, dient u uw organisatie te registreren om aan de tender te kunnen deelnemen. Nadat uw organisatie is geregistreerd en het account is geactiveerd, kunt u via bovenstaande link toegang krijgen tot de tender. Let op: de link is geldig tot 8 jul 2017 11:15Veel succes! Met vriendelijke groet, [redacted] drenthe.nlProvincie Drenthe

Ontvangen : 28 jun 2017 9:15
Gelezen :

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede ten behoeve van de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als totaalprijs voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne denkt opdrachtgever aan maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop).

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Noord-Nederland als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven wordt gepromoot.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland worden gehaald.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer Noord-Nederland op de kaart zet! Er gebeurt wat in Noord-Nederland (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden, kennis en onderwijsinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houdt hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord-Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden wij als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Verklaring Combinatie / Onderaanneming

Inschrijver moet dit formulier invullen en ondertekend bijsluiten als er sprake is van het aanmelden door een combinatie van bedrijven of als inschrijver van plan is delen van de gevraagde leveringen in onderaanneming te geven.

□ **Er is GEEN sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
□ **Er is sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
Wat is de naam van de combinatie?
Wat is de voorgenomen rechtsvorm van de combinatie?
Wie participeren (firmanamen) in de combinatie en waar zijn die participanten gevestigd?
Bij welke participant is de penvoerder in dienst?
Welk deel van de opdracht wordt door de verschillende participanten uitgevoerd?
□ **De verklaring**, waarin alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich bij een eventuele gunning **gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk** stellen voor de volledige en juiste uitvoering van de overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd.**

□ **Er is GEEN sprake van onderaanneming**
□ **Er is sprake van onderaanneming**
Wat is de naam en de vestigingsplaats van de onderaannemer(s)?
Welk deel van de opdracht geeft Gegadigde in onderaanneming en - indien er sprake is van meer onderaannemers – hoe wordt dat deel van de opdracht over de onderaannemers verdeeld?
□ **De verklaring**, waarin de hoofdaannemer zich **volledig aansprakelijk** stelt voor de volledige en juiste uitvoering van de Overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd in de Aanmelding**.

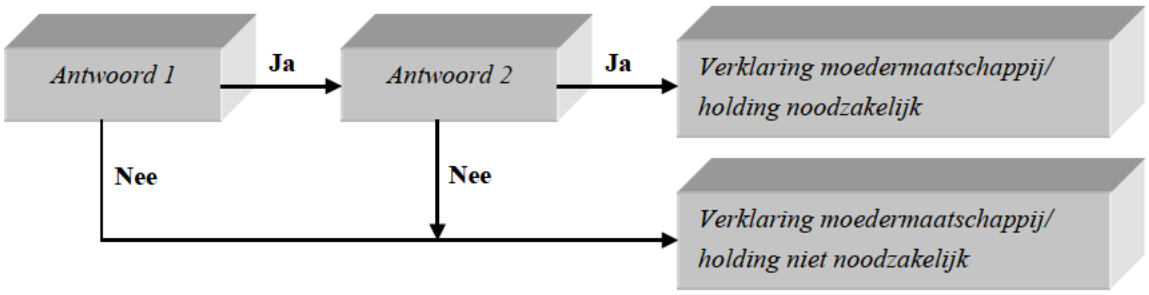
Naam organisatie: ……

Handtekening : ……-…-2017

Verklaring financiële en technische aansprakelijkheid

1. Maakt inschrijver deel uit van een holding- of moedermaatschappij? **Ja/nee**

2. Maakt inschrijver bij deze aanbesteding gebruik van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij? **Ja/nee**



Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring van toepassing is:
Hierbij verklaart ondergetekende dat hij zich, als moeder-/holdingmaatschappij, namens de inschrijver bij gunning volledig en onvoorwaardelijk financieel en technisch garantstelt voor de juiste en volledige nakoming van de verplichtingen die uit de af te sluiten overeenkomst(en) voortvloeien. Eveneens verklaart ondergetekende dat hij, indien en voor zover daarvan sprake is, namens de inschrijver aansprakelijk gesteld kan worden voor eventuele schade voortvloeiende uit het niet/niet deugdelijk/niet tijdig nakomen van de overeenkomst, in overeenstemming met artikel 2:403 sub f BW.

Namens holding

Naam Holding:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring niet van toepassing is:
Hierbij verklaart inschrijver dat de holdingverklaring niet van toepassing is.

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

2017001794 Top Dutch

Op deze aanbesteding is de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2016, 243) van 30 juni 2016 van toepassing.

1 GELDIGHEIDSDUUR INSCHRIJVING

De inschrijving dient tot minimaal 90 dagen na de openingsdatum van de inschrijvingen gestand te worden gedaan, ook in de situatie dat tot definitieve gunning is overgegaan. Vorenstaande houdt ook in dat de inschrijvers aan wie de opdracht niet wordt gegund, zijn inschrijving toch deze 90 dagen gestand doet.

In het geval dat er onverhoopt een kort geding wordt gestart naar aanleiding van de gunningsbeslissing, dienen de inschrijvers hun inschrijving in de situatie dat de hierboven genoemde termijn van 90 dagen onverhoopt wordt overschreden verlengd gestand te doen tot 4 weken (termijn om hoger beroep aan te tekenen) na de datum waarop het in eerder bedoeld kort gedingvonnis is gewezen alsmede voor de periode welke nodig is voor opdrachtgever om redelijkerwijs te voldoen aan de uitspraak.

2 PERCELENREGELING

Opdrachtgever behoudt het recht om 20 % van de opdrachtwaarde met een maximum van € 80.000,- buiten de aanbesteding te houden en dit bedrag conform haar aanbestedingsbeleid onderhands in de markt te zetten.

3 KOSTENVERGOEDING

Inschrijvers hebben geen recht op vergoeding van enigerlei schade en/of kosten in verband met deze aanbesteding.
De door inschrijvers gemaakte kosten met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure komen geheel voor eigen rekening van inschrijver.

4 VOORBEHOUDEN

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om op elk moment het gehele aanbestedingstraject tijdelijk of definitief te stoppen en/of niet tot opdrachtverlening over te gaan. Hieronder valt ook de situatie dat er naar het oordeel van opdrachtgever te weinig inschrijvingen zijn ontvangen.

De mededeling van de gunningsbeslissing vindt plaats onder nadrukkelijk voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring. Een voornemen tot gunning houdt geen aanvaarding in zoals bedoeld in het voorgaande lid of in de zin van artikel 6:217 lid 1 Burgerlijk Wetboek.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de inhoud van deze aanbesteding - waaronder de daarin opgenomen planning - tot 10 dagen voor de uiterlijke datum van indienen van de inschrijving (sluitdatum) aan te vullen en/of te amenderen.

5 MOGELIJK ONTBREKENDE INFORMATIE EN CONTROLE

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor alle verstrekte gegevens op juistheid te controleren. Mocht blijken dat informatie ontbreekt, dan kan opdrachtgever besluiten om die ontbrekende informatie alsnog op te vragen. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht.

Opdrachtgever behoudt zich tevens het recht voor om aanvulling, verduidelijking of bewijsstukken

van een inschrijving te vragen. Dit is ter uitsluitende beoordeling door opdrachtgever. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht. De beantwoording dient binnen gestelde termijn, zoals het verzoek zal worden opgenomen, te worden ingediend door inschrijver. Indien de beantwoording te laat of indien de inhoud niet overeenstemt met wat door inschrijver in de inschrijving is gesteld, kan inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijver die in zijn inschrijving onjuiste informatie verstrekt kan door opdrachtgever worden uitgesloten van (verdere) deelname aan de aanbestedingsprocedure c.q. van gunning.

6 NIET EENS MET GUNNINGSBESLISSING

Iedere inschrijver zal geïnformeerd worden over de redenen/motivering van de afwijzing. In de correspondentie aan alle inschrijvers wordt ook de winnende inschrijver bekend gemaakt.

Iedere inschrijver die het niet eens is met de gunningbeslissing van opdrachtgever, kan binnen een termijn van 20 kalenderdagen (fatale termijn) na verzending van de gunningbeslissing een civiel kort geding of spoedvoorziening aanspannen.

Inschrijver verliest zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (Nb. De bevoegde rechter in het arrondissement Groningen) wanneer een geschil later dan 20 dagen na verzending van de mededeling met de gunningsbeslissing aan de inschrijvers aanhangig wordt gemaakt door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever.

Indien niet binnen voornoemde termijn een kort gedingdagvaarding correct is betekend zal opdrachtgever naar verwachting overgaan tot definitieve gunning (i.e. het sluiten van de overeenkomst). Wanneer een inschrijver niet, niet tijdig en/of niet correct een kort geding-dagvaarding aan opdrachtgever is betekend, dan is hij niet-ontvankelijk in zijn vorderingen. In die situatie gaat opdrachtgever ervan uit dat de desbetreffende inschrijver uitdrukkelijk afstand heeft gedaan van zijn recht om de gunningsbeslissing en/of het verloop en de uitkomst van deze aanbestedingsprocedure door de rechter te laten toetsen.

De gepasseerde inschrijvers hebben in genoemd geval evenzeer hun rechten verwerkt in een (bodem)procedure een vordering tot schadevergoeding in te stellen. Indien een kort geding aanhangig is gemaakt, zal niet worden overgegaan tot gunning, tenzij onverwijlde spoed dit noodzakelijk maakt.

De dagvaarding dient in ieder geval ook op de kortst mogelijke termijn per e-mail te worden verzonden naar concerninkoop@provinciegroningen.nl

7 KLACHTEN PROCEDURE

De (potentiele) inschrijver die een klacht heeft met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure of een onderdeel daarvan kan een klacht schriftelijk, per e-mail, indienen of laten indienen door de door hem ingeschakelde brancheorganisatie via aanbestedingsklachten@provinciegroningen.nl. Hierbij dienen de volgende zaken te worden vermeld:

- naam en adresgegevens inschrijver / brancheorganisatie;
- aanduiding van de aanbesteding;
- beschrijving en nadere onderbouwing van de klacht;

- beschrijving van de wijze waarop het knelpunt volgens de inschrijver verholpen zou kunnen worden.

Het klachtenmeldpunt neemt de klacht zo spoedig mogelijk in behandeling. Wanneer de ondernemer het niet eens is met de afdoening van de klacht, dan kan de klacht worden voorgelegd aan de landelijke Commissie van Aanbestedingsexperts.

8 EÉNMAAL INSCHRIJVEN

Iedere onderneming mag maximaal één keer meedoen in de aanbestedingsprocedure, hetzij zelfstandig, hetzij als onderdeel van een samenwerkingsverband. Onder onderneming wordt niet alleen verstaan de inschrijvende rechtspersoon, maar tevens alle (rechts-)personen waarmee een juridisch, economisch en/of fiscaal verband bestaat dan wel een eenheid wordt gevormd of tot hetzelfde concern behoren. Er is sprake van een concern wanneer een aantal ondernemingen onder een gemeenschappelijke leiding staat en als eenheid optreedt.

9 SAMENWERKINGSVERBANDEN

De Aanbestedingswet 2012 geeft de ruimte om een samenwerkingsverband te vormen. Dit betekent dat een inschrijving kan worden gedaan door een 'zelfstandige onderneming' of door een 'combinatie van ondernemingen' (= samenwerkingsverband).

Beroep op een Derde
Een inschrijver kan zich zo nodig beroepen op (een) derde(n) , ongeacht de juridische aard van de banden met die derde(n) om aan de minimumeisen op het gebied van de technische en/of beroepsbekwaamheid te voldoen. Deze derde kan een onderaannemer zijn of een lid van de combinatie. In de UEV dient dit opgegeven te worden.

Als een inschrijving wordt gedaan door een combinatie of door een hoofd-/onderaannemer, dan zijn er 'extra' voorwaarden van toepassing. Bij bepaalde vragen in deze aanbesteding is aangegeven of er 1 of meerdere 'extra' voorwaarden zijn en staat er een instructie over de documenten die ingediend moeten worden.

Een combinatie:
Een combinatie houdt in dat meerdere bedrijven gezamenlijk de inschrijving doen (hier wordt dus niet bedoeld een hoofdaannemer met 1 of meerdere onderaannemers). Alle leden van de combinatie zijn (van rechtswege) hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de eventueel te gunnen opdracht.

Wijziging in de samenstelling van de combinatie na het indienen van de inschrijving is niet mogelijk, omdat sprake is van een onherroepelijk aanbod van de combinatie. Mocht er inmiddels gegund zijn aan een combinatie die nadien van samenstelling wijzigt kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.
Eventuele wijzigingen van de combinatie hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om goedkeuring te verstrekken.

Hoofd-/onderaannemer:
Een hoofdaannemer kan ervoor kiezen om beroep te doen op andere natuurlijke of rechtspersonen

en zelf als hoofaannemer inschrijven. Het is dus de hoofdaannemer die inschrijft en bij gunning de opdracht aanvaard. De hoofdaannemer is en blijft hoofdelijk aansprakelijk voor de volledige en correcte nakoming van alle verbintenissen ten opzichte van opdrachtgever.

Indien de hoofdaannemer een beroep doet op een derde dient deze derde ook daadwerkelijk ingezet te worden. Wijziging van deze derde(n) na het indienen van de Inschrijving is niet mogelijk, omdat de derde noodzakelijk is om aan de geschiktheidseisen te voldoen. Mocht er inmiddels gegund zijn en wil de hoofdaannemer nadien de derde wijzigen kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.

Voor de andere onderaannemers die door hoofdaannemer worden ingezet gaat opdrachtgever er van uit dat de hoofdaannemer alleen integere onderaannemers inschakelt en dat de hoofdaannemer in staat voor de integriteit van zijn onderaannemers. Op verzoek van opdrachtgever dient de hoofdaannemer de integriteit aan te tonen. Opdrachtgever kan van deze mogelijkheid gebruik maken als zij aanwijzingen of twijfel heeft aan de integriteit van een onderaannemer. Mocht de integriteit niet in orde zijn, dan dient opdrachtnemer de betreffende onderaannemer onverwijld te vervangen, zonder dat opdrachtnemer hiervoor (extra) kosten in rekening kan brengen en/of de planning kan aanpassen.

Eventuele wijzigingen van de onderaannemer(s) hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan hieraan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om de goedkeuring te verstrekken.

10 WET BIBOB

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor een inschrijver en/of zijn in te schakelen derden/onderaannemers te onderwerpen aan de BIBOB-toets bij het Bureau BIBOB van het ministerie van Justitie.
Om een integriteitbeoordeling te kunnen maken wordt bij de inschrijving gevraagd om het indienen van een Uniform Europees Aanbestedingsdocument. Aan de inschrijver aan wie opdrachtgever voornemens is de opdracht te verstrekken kan om bewijsstukken gevraagd worden die voor de gunning overlegd dienen te worden. Bij het niet aanleveren van de gevraagde gegevens kan de inschrijver uitgesloten worden van gunning.
Opdrachtgever kan het Bureau BIBOB inzake deze overheidsopdracht (die ziet op een bij Besluit BIBOB aangewezen sector) om advies vragen:

1. voordat een beslissing wordt genomen inzake de gunning van een dergelijke overheidsopdracht;
2. in het geval opdrachtgever bij overeenkomst heeft bedongen dat de overeenkomst ontbonden wordt, indien -kort gezegd- een BIBOB-advies daartoe aanleiding geeft en het advies dat Bureau BIBOB op basis van de uitkomst van haar onderzoek zal uitbrengen geeft opdrachtgever bij zijn eigen inhoudelijke afweging om de opdracht wel of niet aan een betrokkene te gunnen danwel een overeenkomst te ontbinden.

Indien toepassing van de wet BIBOB opdrachtgever aanleiding geeft advies in te winnen bij het bureau BIBOB, kan de gestanddoeningstermijn worden verlengd met een periode van maximaal twaalf weken.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor ontbinding van de overeenkomst te vorderen indien haar na gunning feiten of omstandigheden, die in relatie staan tot de onderneming of persoon van de

wederpartij, bekend worden die, waren deze bekend geweest voor het tijdstip van opdrachtverlening, aanleiding hadden gegeven de opdracht niet te gunnen.

11 RECHTSGELDIGHEID EN VOLMACHT

Alle bijlagen en verklaringen zijn door inschrijver volledig ingevuld en ieder afzonderlijk ondertekend door de rechtsgeldige vertegenwoordiger of een door de rechtsgeldige vertegenwoordiger gevolmachtigde en zijn aan de desbetreffende vraag toegevoegd/geüpload.

12 INSCHRIJVEN CONFORM PLATFORM, BIJLAGEN EN STANDAARDFORMULIEREN

Het aanbrengen van wijzigingen, dan wel aanvullingen in de in uw account opgenomen en in te leveren formats, tabellen en vragenlijsten, behalve beantwoording van de vragen en formalisering van documenten, is niet toegestaan en kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijvingen waaraan één of meer voorwaarden zijn verbonden, worden als ongeldig ter zijde gelegd.

13 ONDUIDELIJKHEDEN EN ONVOLKOMENHEDEN

De aanbestedingsstukken met alle bijbehorende bijlagen zijn met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kunnen er toch onduidelijkheden of onvolkomenheden in deze aanbestedingsstukken voorkomen. De aanbestedende dienst verwacht een proactieve houding van inschrijver zelf, hetgeen betekent dat inschrijver eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken zo spoedig mogelijk schriftelijk aan de aanbestedende dienst moet melden en wel op een zodanig moment dat deze onduidelijkheden of onvolkomenheden nog ongedaan kunnen worden gemaakt. Dat wil zeggen uiterlijk 1 kalenderdag voordat de laatste Nota van Inlichtingen wordt verzonden. Inschrijver is dus zelf verplicht te onderzoeken of, en de aanbestedende dienst onverwijld schriftelijk te waarschuwen indien de aan hem verschafte informatie zodanige onduidelijkheden of onvolkomenheden bevat, dat hij in strijd met de eisen van redelijkheid en billijkheid zou handelen als hij zonder waarschuwing bij het verlenen van de opdracht op deze informatie zou voortbouwen.
Indien en voor zover inschrijver gebruik maakt van de aan hem verstrekte informatie:

- Wordt hij geacht die inhoud volledig te hebben gecontroleerd; en
- Maakt hij die inhoud tot de zijne en accepteert hij de uitsluitende verantwoordelijkheid daarvoor.

Na het verstrijken van de uiterste termijn waarbinnen de inschrijvingen moeten zijn ingediend kan inschrijver geen bezwaar meer maken tegen eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken.
Aanbestedende dienst is op geen enkele wijze aansprakelijk voor de gevolgen van de eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken. Deze zijn dan voor risico van inschrijver.

[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 15:42
Aan: '[redacted] provinciegroningen.nl'; [redacted] provinciegroningen.nl; [redacted]
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
Bijlagen: AIV provincie Groningen 2015.pdf; Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc; Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc; Concept overeenkomst branding campagne.docx; Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx; Inschrijvingsprocedure.doc; Inschrijvingsprocedure.pdf; Negometrix vragenlijsten.pdf; Opdracht.docx; Prijsopgaveformulier.docx; Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf; Uitkomsten_Online_Enquete_Branding_Noord_Nederland_2016.pdf; Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne .pdf; Nx Branding campagne Noord Nederland.pdf

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

[redacted]
[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]
[redacted]
[redacted]: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Date : 5-9-2017 10:58:39
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "Brouns P.H.R." [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] fryslan.nl"" [redacted] fryslan.nl, "[redacted] Brink" [redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] [redacted] drenthe.nl, "[redacted] snn.eu, "[redacted] [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] [redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl"" [redacted] fryslan.frl
Subject : Extra: Informatie tbv beoordeling pitches campagne branding noord nederland 7 sept. as.
Attachment : image001.png;

Goedemorgen allen,

Hierbij, als aanvulling op de eerdere mail, de inschrijvingen van de beide partijen. Aan de inschrijvende partijen is met betrekking tot de pitch de volgende opdracht meegegeven:

De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen.

Voor de beoordeling is het derhalve van belang dat jullie je kunnen inlezen in de plannen die de inschrijvers hebben ingediend.

Bij vragen en/of opmerkingen vooraf kunnen jullie mij bereiken via onderstaande gegevens.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted]
provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 1 september 2017 2:50
Aan: Brouns P.H.R.; [redacted] fryslan.nl'; [redacted] drenthe.nl'; [redacted] drenthe.nl; [redacted] fryslan.frl; [redacted] ([redacted] drenthe.nl); EXT-SNN007; [redacted] [redacted] fryslan.frl'
Onderwerp: Informatie tbv beoordeling pitches campagne branding noord nederland 7 sept. as.

Goedemiddag allen,

Aanstaande donderdag 7 september van 10.00 uur tot 12.30 uur komen wij bij elkaar voor de pitches die gehouden worden door de toegelaten inschrijvers.
De agenda is als volgt:

10.00-10.30: informatie over het beoordelingsproces
10.30-10.50: Pitch 1
10.50-11.10: omsteltijd
11.10-11.30: Pitch 2
11.30-12.30: bespreken individuele scores, bepalen gemiddelde score én bepalen eindscore

Er zijn twee inschrijvers die een pitch zullen houden, te weten Cheill en Initio. Zij zijn beide door de eerste fases van beoordeling gekomen. Een overzicht van deze beoordeling is bijgevoegd in het excelldocument BEOORDELING DEFINITIEF. In dit document is per inschrijver een tabblad aangemaakt met de scores per criterium en per beoordelaar. Tevens is per criterium, in korte zinnen, de argumentatie van de beoordelaars voor de door hen gegeven scores weergegeven. Dit om jullie allen wat meer inzicht te geven in de beweegredenen van de beoordelaars en daarmee de totstandkoming van de scores. De scores op de pitches zullen hier aan worden toegevoegd waarna de eindscore duidelijk zal zijn.

De beoordelingssystematiek t.b.v. de pitches is ook bijgevoegd. Bij de start van de bijeenkomst zal nadere toelichting worden gegeven over het beoordelingsproces.

Bijgevoegde gegevens zijn commercieel vertrouwelijk.

Bij vragen en/of opmerkingen vooraf kunnen jullie mij bereiken via onderstaande gegevens.

Alvast fijn weekend en tot volgende week.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted]

Tel : (050)
provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 27-6-2017 16:08:12
From : "
To : " **provinciegroningen.nl"** **provinciegroningen.nl, "Erik Bos"** **drenthe.nl, "** **drenthe.nl,**
" **provinciegroningen.nl"** **provinciegroningen.nl**
Subject : Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc;Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc;Concept overeenkomst TopDutch.docx;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;Inschrijvingsprocedure.pdf;Opdracht.docx;Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;Uitkomsten_Online_Enquete_Branding_Noord_Nederland_2016.pdf;Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Top Dutch .pdf;Negometrix Top Dutch.pdf;image001.png;

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe
Team Subsidies en Inkoop | Postbus 122, 9400 AC | Assen
T (0592) | drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Date : 26-6-2017 12:03:41
From : "provinciegroningen.nl
To : 'drenthe.nl
Subject : FW: branding: bijlagen SNN onderzoek
Attachment :
Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;Uitkomsten_Online_Enquete_Branding_Noord_Nederland_2016.pdf;image001.jpg;image002.jpg;image003.jpg;image004.jpg;image005.png;

Hierbij de bijlagen tav het SNN onderzoek.

Grt

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 12:00
Aan:
Onderwerp: FW: branding

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

Van: Hermse J.
Verzonden: dinsdag 4 april 2017 2:51
Aan:
Onderwerp: FW: branding

Van: [mailto snn.eu]
Verzonden: dinsdag 10 januari 2017 5:14
Aan: Hermse J.
CC @fryslan.nl; EXT-SNN004
Onderwerp: branding

Hoi Hans,

Fase 1 van branding is al een tijdje klaar en we werken graag toe naar het vervolg. Volgende week spreken wij elkaar. Wij zijn vast begonnen om het eindadvies breed te delen in verschillende gremia. Vrijdag zal ik een presentatie verzorgen in het Directieoverleg. Maandag staat het op de agenda van de regiegroep lobby. Het komt op de agenda van de EZ Troika etc. etc.

Hier zijn alvast de stukken.

Groet,

Met vriendelijke groet,

SNN
SAMENWERKINGSVERBAND NOORD-NEDERLAND
• Stimuleert • Faciliteert • Verbindt

niet te printen

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 27-7-2018 14:20:54
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : FW: Initio - Top Dutch
Attachment : Initio SG3 - Organisatie, financiën en afstemming(7227885).pdf;Uniform Europees Aanbestedingsdocument.pdf;Inschrijvingsprocedure.pdf;Uniform Europees Aanbestedingsdocument.pdf;image001.png;image002.png;

Hi

Ter info: zie onder.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: vrijdag 27 juli 2018 13:48
Aan:
CC: ;
Onderwerp: Initio - Top Dutch

Dag

Zoals zojuist besproken, zet ik in deze e-mail mijn bevindingen ten aanzien van het wijzigen van onderaannemers door Initio nog even kort op een rijtje.

Initio heeft bij hun inschrijving op de aanbesteding aangegeven dat het campagneteam een bepaalde samenstelling zou kennen (zie bijlage Initio SG3). Ze hebben bij hun inschrijving echter niet aangegeven dat bepaalde onderaannemers gebruikt zouden worden om te kunnen voldoen aan de vereisten (zie bijlage Uniform Europees Aanbestedingsdocument) of dat er sprake is van een inschrijving als combinatie, derhalve ga ik ervan uit dat Initio zonder onderaannemers ook kan blijven voldoen aan de door ons gestelde eisen. In deze situatie is sprake van een 'gewone' hoofdaannemer - onderaannemer relatie. In dit kader is het ook van belang dat wij een opdracht hebben verstrekt aan Initio en dat hierin de onderaannemers niet zijn opgenomen. Hierdoor hebben wij enkel een overeenkomst met Initio.

Ten aanzien van het wijzigen van in te zetten personen/onderaannemers is in de aanbestedingsdocumenten het e.e.a. geregeld. Dit is enkel mogelijk met voorafgaande toestemming van de opdrachtgever (de provincie Groningen). Mochten wij ons dus niet kunnen vinden in een wijzigingsvoorstel, dan dient er een nieuw voorstel gedaan te worden (zie art. 4, lid 3 van de Algemene inkoopvoorwaarden en par. 9 van de inschrijvingsprocedure). Met deze bepalingen hebben partijen bij het doen van de inschrijving nadrukkelijk ingestemd.

Mijns inziens kan Initio de andere partijen vervangen, mits dit niet ten koste gaat van de kwaliteit van de initiële inschrijving. Hiertoe kan van Initio een onderbouwd wijzigingsvoorstel worden verlangd op grond van de genoemde bepalingen in de aanbestedingsdocumenten.

Ik hoop je hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,

provinciegroningen.nl

provincie groningen

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 3-7-2017 9:13:29
From : '
To : ' **drenthe.nl**
Subject : RE: Branding campagne Noord Nederland
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc;Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc;Concept overeenkomst branding campagne.docx;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;Inschrijvingsprocedure.doc;Inschrijvingsprocedure.pdf;Negometrix vragenlijsten.pdf;Nx Branding campagne Noord Nederland.pdf;Opdracht.docx;Prijsopgaveformulier.docx;Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;Uitkomsten_Online_Enquete_Branding_Noord_Nederland_2016.pdf;Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne .pdf;image001.png;

Hi,

Zie bijgaand.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: maandag 3 juli 2017 9:11
Aan:
Onderwerp: RE: Branding campagne Noord Nederland

Mooi werk, heb je de laatste versie voor ons?

Van:
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 15:10
Aan: provinciegroningen.nl; provinciegroningen.nl'; fryslan.frl)
(fryslan.frl)
CC:
Onderwerp: Branding campagne Noord Nederland

Hallo,

Ter info:

De Europese aanbesteding 'Branding Campagne Noord Nederland' is zojuist ter publicatie verzonden naar TenderNed.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Date : 23-10-2017 13:48:20
From : [redacted]@publications.europa.eu
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : 17-445018-001 - Aankondiging ontvangen
Attachment : ATT00001.jpg;ATT00002.jpg;

TED - tenders electronic daily

Aankondiging ontvangen

Identificatie van de aankondiging	
Titel van de aanbesteding	Branding campagne Noord Nederland
Verstuurd door	Provincie Groningen
Datum van ontvangst	23-10-17 13:47
Reception Id (interne referentie)	17-445018-001
Uw referentie	TED06/2017-121094
Submission Id	20171023-005640

Belangrijke informatie

Wij hebben uw aankondiging ontvangen en er het tijdelijke referentienummer 17-445018-001 aan toegekend.

De aankondiging zal binnen 5 dagen op de TED-website worden bekendgemaakt. Zie de richtlijnen inzake overheidsopdrachten voor meer informatie over de wetgeving, termijnen enz.

Dit bericht is automatisch gegenereerd; u kunt er niet rechtstreeks op antwoorden. Gebruik de contactlink op SIMAP om contact op te nemen met het Publicatiebureau. Vermeld in alle verdere correspondentie a.u.b. de interne referentie: 17-445018-001.

Bel voor meer informatie het onderstaande telefoonnummer:

Belgique/België	+800 2929 1111	България	+800 2929 1111	Česká republika	+352 2929 44926
Danmark	+800 2929 1111	Deutschland	+800 2929 1111	Eesti	+800 2929 1111
Éire/Ireland	+800 2929 1111	Ελλάδα	+352 2929 44895	España	+800 2929 1111
France	+800 2929 1111	Hrvatska	+352 2929 44983	Italia	+800 2929 1111
Κύπρος/Kıbrıs	+352 2929 44895	Latvija	+800 2929 1111	Lietuva	+800 2929 1111
Luxembourg	+800 2929 1111	Magyarország	+800 2929 1111	Malta	+352 2929 44886
Nederland	+800 2929 1111	Österreich	+800 2929 1111	Polska	+352 2929 44899
Portugal	+800 2929 1111	România	+800 2929 1111	Slovenija	+352 2929 44985
Slovensko	+800 2929 1111	Suomi/Finland	+800 2929 1111	Sverige	+800 2929 1111
United Kingdom	+800 2929 1111				

Date : 23-6-2017 14:57:32
From : "
To : " **drenthe.nl**
Cc : "' **provinciegroningen.nl'"** **provinciegroningen.nl**
Subject : Aanbesteding Top Dutch
Attachment : image001.png;

Hi

In de opdrachtbeschrijving staat nu dat uitsluitend na akkoord van de 3 besturen zal worden overgegaan tot definitieve gunning. Moet dit er nog wel in, aangezien de gedeputeerden ook in de beoordelingscommissie zitten. Ik begreep dat dit er op verzoek van Drenthe in moest staan.

Hoor graag even van je.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 23-6-2017 15:45:48
From : "
To : "" provinciegroningen.nl"" provinciegroningen.nl
Subject : AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Attachment : image001.png;

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 31-8-2017 15:40:14
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : Afstemming **Brandingcampagne**

Date : 8-9-2017 9:52:00
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : afwijzing Cheill
Attachment : afwijzing Cheill.docx;

Hoi , wil jij deze aanvullen cq aanpassen waar nodig?

Bvd

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

CHEILL
t.a.v. ……..
Postbus ……
……

Datum : 8 september 2017
Briefnummer :
Zaaknummer :
Behandeld door :
Telefoonnummer :
Antwoord op :
Bijlagen :

Onderwerp : Voorlopige afwijzing branding campagne noord nederland

Geachte ……..,

Op …… heeft u een offerte ingediend voor de Europese aanbesteding branding campagne noord nederland. Helaas moeten wij u mededelen dat u niet de economisch meest voordelige aanbieding heeft ingediend en uw inschrijving daarmee behoort tot de voorlopig afgewezen inschrijvingen.

Ten opzichte van de winnende inschrijving van Initio, aan wie de opdracht voorlopig wordt gegund, heeft u als volgt gescoord.

		maximale punten	Cheill	Initio
Prijs	**Prijs (door inkoop)**	**20**	**20**	**20**
	formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20	20	20	20
SG1	**Strategie en pva**	**30**	**18,4**	**26**
	mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne	10	6	8,8
	merkstrategie	10	6,4	9,2
	doelgroepenbenadering	10	6	8
SG2	**Inzet middelen en resultaten**	**20**	**12,4**	**14**
	inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)	10	8	6
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	10	4,4	8
SG3	**Organisatie financiën en afstemming**	**20**	**13,6**	**16**
	procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen	10	6,4	8
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet	10	7,2	8
	op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media			
SG4	**Pitch**	**30**	**10**	**22,86**
	zie beschrijving SG 4 pitch	30	10	22,86
	SUBSCORE	**120**	74,40	98,86
	GEWOGEN EINDSCORE		**56,07**	**78,38**

De beoordelingscommissie heeft de volgende onderbouwing gegeven voor het toekennen van punten:

<u>SG1 Strategie en plan van aanpak:</u>
De voorgestelde aanpak geeft onvoldoende blijk van herkenning van de noordelijke problematiek. Daarbij is de strategie in de ogen van de beoordelaars onvoldoende onderscheidend en is de slogan onvoldoende uniek. De aanpak met een overkoepelende boodschap en een centraal platform spreekt aan. De beoordelaars vinden de doelgroepbenadering onvoldoende uitgewerkt en te weinig inspelend op de benoemde speerpunten.

SG2 Inzet middelen en resultaten:
De beoordelaars geven aan het positief te vinden dat een compleet team wordt ingezet, ingericht op het realiseren van de opdracht waarbij oog is voor continuïteit. Wat gemist wordt is de specificatie van inzet van mensen. De beoordelaars vinden dit onderdeel te weinig SMART uitgewerkt en geven aan dat dit blijft steken in algemeenheden.

SG 3 Organisatie, financiën en afstemming:
De beoordelaars vinden dit punt globaal uitgewerkt waarbij de indruk is dat de afstand naar de stakeholders en de opdrachtgever groot blijft. Het voorstel van een online platform spreekt aan maar het blijft onduidelijk op welke wijze stakeholders worden betrokken. Verder lijkt de inzet van het budget versus capaciteit naar oordeel van de beoordelaars niet realistisch.

Pitch:
Naar het oordeel van de beoordelaars is de door u gehouden pitch te algemeen geformuleerd; te weinig toegespitst op de noordelijke regio. Daardoor was het niet onderscheidend en te oppervlakkig. Ook missen de beoordelaars het inlevingsvermogen in de opdrachtgevers. Daarnaast geeft de pitch onvoldoende invulling aan de ambities van opdrachtgever in relatie tot de werkgelegenheidsdoelstellingen. Naar het oordeel van de commissie wordt er ook te weinig gebruik gemaakt van wat er tot dusver al gerealiseerd is.

Op basis hiervan bovenstaande behoort uw firma tot de voorlopig afgewezen inschrijvingen.

Na afloop van de in acht te nemen 20 dagen, waarin de afgewezen aanbieders bezwaar kunnen maken tegen dit voornemen tot gunning zal de provincie Groningen een overeenkomst afsluiten met Initio.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd. Indien u nog vragen hebt kunt u contact opnemen met de contactpersoon voor deze aanbesteding de heer [redacted] clustercoördinator Inkoop, op telefoonnummer [redacted].

Wij danken u voor uw inspanning en hopen uw organisatie te mogen begroeten in toekomstige aanbestedingen.

Hoogachtend,

Namens Gedeputeerde Staten van Groningen:

…..

Date : 8-9-2017 10:34:36
From : "
To : "" provinciegroningen.nl"" provinciegroningen.nl
Subject : afwijzing Cheill.docx
Attachment : afwijzing Cheill.docx;image001.png;

Hi

Bijgaand door mij gecheckte brief. Weet niet of jullie verwijzen naar de rechtbank in Groningen (geel)

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

CHEILL
t.a.v. ……..
Postbus ……
……

Datum : 8 september 2017
Briefnummer :
Zaaknummer :
Behandeld door :
Telefoonnummer :
Antwoord op :
Bijlagen :

Onderwerp : Voorlopige afwijzing branding campagne noord nederland

Geachte ……..,

Op …… heeft u een offerte ingediend voor de Europese aanbesteding branding campagne noord nederland.

Het betreft een aanbesteding waarop het gunningcriterium economisch meest voordelige aanbieding op basis van beste prijs kwaliteitsverhouding van toepassing is verklaard. Nadat uit de toetsing is gebleken dat er geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en dat uw inschrijving voldoet aan alle in de gunningleidraad gestelde eisen hebben wij uw inschrijving inhoudelijk beoordeeld.

Uw organisatie heeft een eindscore behaald van 56,07 punten. Hiermee bent u op de tweede plaats geëindigd. Wij zijn dan ook voornemens de opdracht te gunnen aan de inschrijver met de economisch meest voordelige inschrijving, die van Initio. In onderstaande tabel zijn de door u behaalde scores alsmede die van de winnaar weergegeven.

		maximale punten	Cheill	Initio
Prijs	**Prijs (door inkoop)**	**20**	**20**	**20**
	formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20	20	20	20
SG1	**Strategie en pva**	**30**	**18,4**	**26**
	mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne	10	6	8,8
	merkstrategie	10	6,4	9,2
	doelgroepenbenadering	10	6	8
SG2	**Inzet middelen en resultaten**	**20**	**12,4**	**14**
	inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)	10	8	6
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	10	4,4	8
SG3	**Organisatie financiën en afstemming**	**20**	**13,6**	**16**
	procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen	10	6,4	8
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet	10	7,2	8
	op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media			
SG4	**Pitch**	**30**	**10**	**22,86**
	zie beschrijving SG 4 pitch	30	10	22,86
	SUBSCORE	**120**	74,40	98,86
	GEWOGEN EINDSCORE		**56,07**	**78,38**

De beoordelingscommissie heeft de volgende onderbouwing gegeven voor het toekennen van punten:

SG1 Strategie en plan van aanpak:
De voorgestelde aanpak geeft onvoldoende blijk van herkenning van de noordelijke problematiek. Daarbij is de strategie in de ogen van de beoordelaars onvoldoende onderscheidend en is de slogan onvoldoende uniek. De aanpak met een overkoepelende boodschap en een centraal platform spreekt aan. De beoordelaars vinden de doelgroepbenadering onvoldoende uitgewerkt en te weinig inspelend op de benoemde speerpunten.

SG2 Inzet middelen en resultaten:
De beoordelaars geven aan het positief te vinden dat een compleet team wordt ingezet, ingericht op het realiseren van de opdracht waarbij oog is voor continuïteit. Wat gemist wordt is de specificatie van inzet van mensen. De beoordelaars vinden dit onderdeel te weinig SMART uitgewerkt en geven aan dat dit blijft steken in algemeenheden.

SG 3 Organisatie, financiën en afstemming:
De beoordelaars vinden dit punt globaal uitgewerkt waarbij de indruk is dat de afstand naar de stakeholders en de opdrachtgever groot blijft. Het voorstel van een online platform spreekt aan maar het blijft onduidelijk op welke wijze stakeholders worden betrokken. Verder lijkt de inzet van het budget versus capaciteit naar oordeel van de beoordelaars niet realistisch.

Pitch:
Naar het oordeel van de beoordelaars is de door u gehouden pitch te algemeen geformuleerd; te weinig toegespitst op de noordelijke regio. Daardoor was het niet onderscheidend en te oppervlakkig. Ook missen de beoordelaars het inlevingsvermogen in de opdrachtgevers. Daarnaast geeft de pitch onvoldoende invulling aan de ambities van opdrachtgever in relatie tot de werkgelegenheidsdoelstellingen. Naar het oordeel van de commissie wordt er ook te weinig gebruik gemaakt van wat er tot dusver al gerealiseerd is.

~~Op basis hiervan bovenstaande behoort uw firma tot de voorlopig afgewezen inschrijvingen.~~

Indien u zich niet kunt verenigen met het voornemen tot gunning aan Initio kunt u binnen 20 dagen na dagtekening van deze brief een kort geding aanhangig maken bij de Rechtbank te Groningen. Indien u niet binnen deze termijn van twintig kalenderdagen een kortgedingdagvaarding correct heeft laten betekenen, dan bent u niet ontvankelijk in uw vorderingen en vervalt uw recht om
eerder genoemde beslissing en/of de voorgenomen gunning aan Initio door de rechter te laten toetsen en zullen wij naar verwachting overgaan tot definitieve gunning van de opdracht.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd. Indien u nog vragen hebt kunt u contact opnemen met de contactpersoon voor deze aanbesteding de heer [redacted] clustercoördinator Inkoop, op telefoonnummer [redacted]6.

Wij danken u voor uw inspanning en hopen uw organisatie te mogen begroeten in toekomstige aanbestedingen.

Hoogachtend,

Namens Gedeputeerde Staten van Groningen:

.....

provincie Drenthe

Date : 7-8-2017 15:40:39
From : [redacted] @10.2g
To : [redacted]
Subject : Branding campagne Noord Nederland | Bestek/TOR
Attachment : 5DFC6962B6544C91B4F4D2AF5F6D1A73.png;

10.2g

Date : 15-11-2017 16:27:19
From : " [redacted] **drenthe.nl**
To : [redacted] **@drenthe.nl, "** [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Attachment : 26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland.docx;

Hoi [redacted]

Onlangs heeft GS bijgaande nota vastgesteld en heeft PS ingestemd.

De aanbesteding is zover dat de opdracht verleend kan worden. Groningen is daar penvoerder voor namens Fr en Dr. Is het nog noodzakelijk dat de opdrachtverlening dan ook nog via GS gaat? In mijn beleving hebben we dat hiermee getackeld en kan het onder mandaat, maar check het bij deze graag nog even.

Hoor graag van jullie, hartelijk dank vast!
Groet [redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 15 november 2017 16:19
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Ja dat zou helpen om te laten checken

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 11:08
Aan: [redacted]
CC: Erik Bos
Onderwerp: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Dag [redacted]

Bovengenoemd stuk is zojuist besproken in het GS-voorbereidingsoverleg.
Het stuk is op een aantal onderdelen gewijzigd (zie bijlage).

Ik heb het stuk al voor jullie aangepast. Graag alleen nog de GS-nota met paraaf van Erik opnieuw aanleveren.

Groet,
[redacted]

Agendapunt voor de vergadering van Gedeputeerde Staten van Drenthe

Statenstuk

Algemene gegevens		***Verantwoordelijke***
Opsteller	en tst.	Erik Bos
Team	Economie	
Datum	woensdag 7 juni 2017	*Paraaf verantwoordelijke*
Uiterste behandeldatum in GS:27 juni 2017		*Bespreken:*
Toelichting: behandeling in cie FCBE 13-9-2017 en PS 27-9-2017		

Verwijzing naar speerpunt collegeakkoord/programma begroting	***Portefeuillehouder***
2. Economisch Drenthe / 2. Regionale economie	Henk Brink

Intern voorbereid met	***Afwijkende mening***	***Paraaf directeur-secretaris***
1. , Fin	Nee	Annet van Schreven
2. , Ec	Nee	
3. Com	Nee	
4. S&I	Nee	

Archivering		***Communicatie***
Datum:	*Registratienummer:*	*Openbaar:* Ja
	nr.	
	nr.	*Persbericht:* Ja
	nr.	*Bekendmaking:* Provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd.

Onderwerp

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Advies

1. Provinciale Staten voor te stellen:
- een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te voeren;
- hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Beslissing GS

Risico's

Risico behorend bij advies 2:
In het geval van een negatief besluit, gaan de provincies Groningen en Fryslân zonder Drenthe verder met de profilering op het gebied van (internationale) acquisitie en het aantrekken van internationale bedrijven. Noordelijke samenwerking kan bij negatieve besluitvorming onder druk komen te staan. Hierin niet samen optrekken betekent onderlinge concurrentie in het noorden.

Aanvullende informatie voor GS

De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Er vindt afstemming plaats met de provincies Fryslân en Drenthe. Dit gebeurt in het Noordelijk overleg gedeputeerden Economische Zaken en het Noordelijk overleg van de Hoofden Economische Zaken.

Tekst openbare besluitenlijst

Onderwerp: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.
Het college van Gedeputeerde Staten van Drenthe heeft besloten Provinciale Staten te verzoeken om samen met de provincies Groningen en Fryslân het Noorden internationaal op de kaart te zetten als vestigingsregio voor bedrijven om zich nieuw te vestigen of uit te breiden. Met de tweejarige internationale campagne wordt een vervolg gegeven aan de succesvolle Tesla campagne die begin 2017 is gelanceerd. Er wordt voorgesteld in totaal maximaal € 400.000,- uit bestaande middelen beschikbaar te stellen.

Verzenden

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten	Meekopiëren

NB. Het Statenstuk en de eventuele daarbij horende bijlagen worden standaard meegekopieerd voor GS.

provincie Drenthe

Statenstuk @

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer en mevrouw , telefoonnummer (-mail drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagnegaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjaren visie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten. De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1 Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA ('Invest in Holland'). Deze campagne is niet bedoeld om een-op-een bedrijven naar Noord Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobby inspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020

Financiën

Het bedrag van € 400.000,- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de

aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, Noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met het Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

1.
2
3.
4.
5.

Ter inzage in kamer C0.39

1.
2.
3.
4.
5.

Assen, @
Kenmerk: @

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter
mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van @ , kenmerk @;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

Date : 18-7-2017 16:29:31
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] snn.eu, "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl, "'[redacted] fryslan.frl'" [redacted] fryslan.frl
Subject : Consensusbespreking beoordeling offertes branding campagne Noord Nederland

Goedemiddag allen,
Maandag 21 augustus 2017 is de deadline voor de inschrijving aanbesteding branding campagne Noord Nederland. Daarna kunnen de offertes beoordeeld worden.
Hierbij alvast een reservering ten aanzien van de consensusbespreking tbv de offertes. Aangezien nog niet duidelijk is hoeveel offertes we zullen ontvangen blok ik een dagdeel.
Ik hoop dat jullie hier tijd voor vrij willen en kunnen maken.
Nadere informatie over de wijze van beoordelen volgt asap.
Met vriendelijke groet,

[redacted]
nl
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 21-8-2017 13:23:34
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : EA Branding

Date : 30-6-2017 7:49:38
From : "
To : " **provinciegroningen.nl"** **provinciegroningen.nl, "** **provinciegroningen.nl'"** **provinciegroningen.nl**
Subject : FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
Attachment : image001.png;

Goedemorgen,

We zijn weer terug bij af...max 1,2 mio. @ : we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
Aan: provinciegroningen.nl'; provinciegroningen.nl;
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: < drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: " <a.m fryslan.fr>, " provinciegroningen.nl'" < provinciegroningen.nl>, provinciegroningen.nl, < drenthe.nl>, < drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,
Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.
Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 30-6-2017 13:06:10
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl, "provinciegroningen.nl, "provinciegroningen.nl
Subject : FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.
>
> **Van:**
> **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 9:06
> **Aan:**
> **CC:**
> **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> Ha beiden,
> Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?
> Grt
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:
>
> > Ja hoor geen probleem
> >
> > **Van:** [mailto drenthe.nl]
> > **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 7:50
> > **Aan:**
> > **Onderwerp:** FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> > Goedemorgen,
> > We zijn weer terug bij af...max 1,2 mio. @ : we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken?
> > Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > drenthe.nl
> > Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> > *werkdagen: maandag t/m vrijdag*
> >
> > **Van:**
> > **Verzonden:** donderdag 29 juni 2017 17:11
> > **Aan:** provinciegroningen.nl'; provinciegroningen.nl;
> > **CC:** Erik Bos
> > **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> > Na gesproken te hebben met Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?
> > Gr
> >
> > Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted]drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: "[redacted] <a.m.[redacted]fryslan.frl>, "'[redacted]provinciegroningen.nl'"
<[redacted]provinciegroningen.nl>, [redacted]provinciegroningen.nl, [redacted]
<[redacted]drenthe.nl>, [redacted] <[redacted]drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,
Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.
Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] | [redacted]drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 28-6-2017 10:10:26
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] provinciegroningen.nl" [redacted] provinciegroningen.nl, "'[redacted] provinciegroningen.nl'"
[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl
Cc : "[redacted] ([redacted] fryslan.frl)" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] Brink"
[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted]
[redacted] drenthe.nl
Subject : FW: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : Gunnings- en beoordelingssystematiek-2(1).docx;Opdracht(1).docx;Opdracht (1) Noordelijke acquisitie uitvrag profilering opm[redacted] docx;image001.jpg;

Dag[redacted]

Hierbij nog een paar kleine opmerkingen in de bijlage. Zijn de opmerkingen van[redacted] nog meegenomen (zie bijlage 3).

Daarnaast nog de volgende punten:

- Bij Negometrix vroeg ik mij af of bij referenties opdrachten niet langer dan 2 jaar niet wat kort is?
- Verder mag een combinatie uit maximaal 3 combinanten bestaan zag ik.
- Er mist nog een planning.
- Tot slot kom ik de term topdutch nog bij diverse documenten tegen. Is dat de bedoeling, gelet op het feit dat het in de uitvraag bewust niet wordt genoemd?

Met vriendelijke groet,
[redacted]
Beleidsadviseur ruimtelijk-economische ontwikkeling
[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]
[redacted]
[redacted] | @[redacted] drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 27-06-2017 16:38 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] <[redacted] fryslan.frl>, [redacted] <[redacted] drenthe.nl>, "Brouns P.H.R."
<[redacted] provinciegroningen.nl>
Cc: Erik Bos <[redacted] drenthe.nl>, '[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch

[redacted] en [redacted] hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en[redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** "[redacted] <[redacted] drenthe.nl>
> **Aan:** "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" <[redacted] drenthe.nl>, '[redacted]
> <[redacted] drenthe.nl>, '[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>

Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
Met vriendelijke groet,

[redacted]
[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie, financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord-Nederland als vestigingsklimaat binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit, idee, strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten en inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord-Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met (regionale) overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, heeft goede referentieprojecten, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.	max. 30

30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddelde score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op SG2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tweede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met

eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt loting.

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit ~~-~~bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop)~~.~~ ~~-~~Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit. Deze campagne moet ~~die~~ de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk ~~moet~~ vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven ~~te~~ gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord~~-~~-Nederland trots laat zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt, ~~-~~maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

Wij~~e~~ vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

Wij~~e~~ verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijke splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

provincie Drenthe

Opdrachtbeschrijving

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Drenthe treedt in dezen op als penvoerd namens aanbestedende dienst, de provincie Groningen, en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop) is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Met opmerkingen [ ]: Bewuste keuze om niets te melden over specifieke Noordelijke profilierings/acquisitie actie om Tesla naar Nrd Nld te halen?

Beschrijving van de opdracht:

~~Om het gestelde doel te realiseren hebben d~~De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Met opmerkingen [ ]: Welk doel? Doel is sterke(re) profilering en afgeleid daarvan resultaat op concrete vestiging/acquisities. Dus deze zin schrappen.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer ~~er voor zorgdraagt~~ laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots ~~zijn inwoner te~~ zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring!).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.
De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een internationale wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houdt hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland); (link of bijlage toevoegen)
- De middelen die gedurende twee jaar, met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen door u worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

provincie Drenthe

Date : 7-6-2017 7:22:25
From : "drenthe.nl
To : "drenthe.nl, "@drenthe.nl
Subject : Fw: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx
Attachment : Inschrijver A Beoordelingsformulier Haalbaarheidsonderzoek..xls;aanvraag offerte topdutch 6 juni.docx;image001.jpg;

Hierbij de aangepaste uitvraag voor top dutch.

Willen jullie kijken wie er tijd heeft deze ab te toetsen?

Graag hoor ik jullie opmerkingen. Eea is sterk verbeterd maar is nog steeds niet compleet ab planning klopt niet en zien jullie een motivering voor mvo terwijl de opdracht veel meer dan 209k is?

Laat even weten wanneer ik eea retour kan verwachten.

Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 06-06-17 11:25 (GMT+01:00)
Aan:
Cc: , Erik Bos
Onderwerp: FW: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx

Hoi

en ik hebben wat opmerkingen op de uitvraag topdutch naar gestuurd (zie bijlage).

Ter info stuur ik je alvast deze stukken. Ga ervan uit dat de provincie Groningen dit verwerkt en weer terugkoppelt met jou.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

1, 9405 BJ Assen - The Netherlands

| @drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van:
Verzonden: dinsdag 6 juni 2017 9:11
Aan: (fryslan.frl); provinciegroningen.nl;
Onderwerp: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx

Ha en

Goede suggesties. Ik heb nog een paar suggesties in de tekst i.v.m. weging. Zie daarvoor bijgaand Excel bestand.

Groet

buiten reikwijdte

Hierbij nodigen wij u uit offerte uit te brengen voor fase 1, een plan van aanpak de ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Een nadere beschrijving van de opdracht is als bijlage bij deze brief gevoegd. Indien u ingaat op ons verzoek, dient uw offerte uiterlijk op 29 juni 2017, 18.00 uur per mail te zijn ingediend.

Uw offerte wordt beoordeeld in overeenstemming met de criteria zoals vermeld in de bijlage. Op 6 juli 2017 wordt u geïnformeerd over de gunning.

Aan drie organisaties is gevraagd om een offerte voor deze opdracht uit te brengen. In de bijgevoegde opdrachtbeschrijving is een programma van eisen opgenomen.

Op deze opdracht zullen van toepassing zijn de Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen??, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Noord-Nederland onder nummer xxx(zie bijlage 1). In uw offerte dient u duidelijk aan te geven dat u met deze voorwaarden akkoord gaat. De algemene voorwaarden van de leverancier worden uitgesloten.

Wij wensen u veel succes bij het voorbereiden van uw offerte.

Hoogachtend,

.

Bijlage: 1. Inkoopvoorwaarden

Offerte aanvraag voor fase 1, een plan van aanpak voor de ~~Ontwikkeling~~ ontwikkeling van een ~~2~~ tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord ~~-~~Nederland

~~De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:~~
~~*Een Campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.*~~

1. Projectomschrijving

1.1 Aanleiding en achtergrond

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale ~~Aequisities~~ acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen ~~2~~ twee jaar een aantal grote ondernemingen naar ~~NNL~~ Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. We streven hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Fase 1, een plan van aanpak voor de ontwikkeling van een tweejarige campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.

1.2 Fasering en resultaatbeschrijving

We hebben de selectieprocedure voor deze uitvraag als volgt vorm gegeven:

Fase 1: Plan van aanpak
In deze fase~~,~~ vragen we ~~drie bureaus~~u om een voorstel te bedenken voor een tweejaarlijkse campagne om Noord ~~-~~Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.
We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een campagne;
- Procesvoorstel o~~O~~p welke wijze ~~worden~~ Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne~~s~~;
- Omschrijving en wijze van de aanpak (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland~~-~~);
- Welke middelen worden met welke intensiteit ingezet.

Voor de uitvoering van deze campagne is er maximaal € 750.000,- beschikbaar. Dit bedrag ~~-~~is exclusief de benodigde mediainkoop, hiervoor zullen separate opdrachten worden verstrekt aan andere gespecialiseerde ondernemingen door de opdrachtgever na afstemming over de noodzaak hiervan. Uw offerte mag bestaan uit maximaal 4 A4 bladzijden.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Met opmerkingen [redacted]]: Hier ook nog een max bedrag noemen?

Met opmerkinger [redacted] Moeten de 3 bureaus hier ook al op ingaan? Zoniet, dan is het de vraag of we dat hier al moeten vermelden

Na ontvangst van uw aanbieding vragen wij u om uw plan van aanpak in een pitch van maximaal een kwartier te presenteren. Op basis van de onderstaande selectiecriteria en wegingsfactoren zullen wij vervolgens een keuze maken voor het bureau dat de daadwerkelijke campagne mag gaan uitvoeren (fase 2).

Met opmerkingen [ ]: Niet wat kort? Incl vragenronde?

Fase 2: opzetten en uitvoeren tweejaarlijkse campagne

Met opmerkingen [ ]: Hier hoeven de 3 bureaus nog niks over op papier te zetten?

Met het geselecteerde bureau gaan we nader in overleg over de door ons gewenste uitvoering en kwaliteitsniveau, waarna het betreffende bureau hiervoor een aanbieding mag doen. Deze aanbieding zal voor wat betreft de definitieve gunning voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Hierna wordt pas overgegaan tot het al dan niet gunnen van de opdracht.

~~Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.~~

2.1 Selectieprocedure, criteria en weging:

Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel in een korte pitch te presenteren aan een commissie bestaande uit de drie gedeputeerden EZ van de provincies Drenthe, Friesland en Groningen en drie werknemers belast met acquisitie vanuit deze drie noordelijke provincies. De pitch dient te worden uitgevoerd door werknemers van uw bureau die daarna ook worden belast met de woordvoering en aansturing van de campagne.

In dit gesprek krijgt u de mogelijkheid uw aanpak toe te lichten en vragen te beantwoorden. Het is niet de bedoeling dat u een bedrijfspresentatie geeft. In dit gesprek kan dieper worden ingegaan op de ingediende offerte met bijbehorend plan van aanpak, de referenties en de aangeboden CV's. Onderhandelingen met inschrijvers over fundamentele punten van de opdracht, waarvan de wijziging de mededinging kan vervalsen, en met name over prijzen, zijn uitgesloten. Het gesprek zal maximaal een uur duren.

Gunningcriteria

De opdracht wordt gegund op basis van de volgende criteria:

G1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30 (30% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G2 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne • Effectiviteit campagne	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G3 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit en intensiteit communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G4 15 min. Pitch voor gedeputeerden en contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding in een korte pitch te presenteren, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw presentatie. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (3 Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers van de drie Noordelijke Provincies	max. 30
	30 (30%)

Wegingsfactoren

In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.

De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt worden toebedeeld:

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende
8	Goed
10	Zeer goed

Met opmerkingen]: Mogelijke weging:

0-10 punten: inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde.

10-20 punten: zie hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.

20-25 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde.

Met opmaak: Lettertype: 12 pt, Vet

Met opmaak: Links

Met opmerkingen]: En inkoop

2.2 Beoordeling

Uw inschrijving wordt beoordeeld overeenkomstig de onder 2.3 beschreven criteria. Bij de beoordeling wordt een consensusmodel gehanteerd, waarbij na individuele beoordeling, in gezamenlijke afstemming een eensluidend oordeel wordt gegeven.

Na beoordeling worden de scores van de 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. Voor elk Gunningscriterium geldt dat er minimaal gemiddeld voldoende moet worden gescoord. Dit betekent voor de onderdelen G1 en G4 een minimale totaalscore van 18 punten en voor de onderdelen G2en G3 een minimale totaalscore van 12 punten.
Voor onderdeel G4, de pitch, geldt dat de beoordeling niet door 3 personen zal worden gegeven maar door 6. Drie Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers.

De omschrijving van een criterium en de puntenverdeling per Gunningcriterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie	30	30%
G2.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit	20	20%
G3.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G4.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 medewerkers van de provincie belast met acquisitie	30	30%
	Totaal		100	100%

Aanbestedingsplanning:

- Offerte uitvraag 8 juni 2017
- Indienen offerte voor 29 juni 2017
- Pitch op dinsdag 4 juli 2017 tussen 17.00 en 18.30 uur
- Selectie en informeren ~~bureau's~~bureaus 6 juli 2017
- Nadere uitwerking proces met het geselecteerde bureau van 6 juli tot 14 augustus 2017
- Indienen offerte voor fase 2 31 augustus 2017
- Opdrachtverlening na besluitvorming in provinciale besturen verwacht half oktober 2017

provincie Drenthe

Date : 17-7-2017 13:21:26
From : '
To : '' provinciegroningen.nl'" provinciegroningen.nl, ' provinciegroningen.nl
Subject : FW: Vraag & Antwoord - Negometrix Servicedesk noreply@negometrix.com
Attachment : image001.jpg;image001.png;image002.png;

Goedemiddag heren,

Volgens mij is het de bedoeling van de aanbesteding dat we de partij selecteren met het beste creatieve concept. De opdrachtnemer moet m.i. in staat zijn om de hierbij in te zetten onderaannemers te benoemen. Dat dit later nog kan wijzigen kan ik m.i. gezien de nadere uitwerking van e.e.a. goed voorstellen.

Ik stel daarom voor als volgt te antwoorden:

"Productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) die Inschrijver op basis van het door haar ingediende creatieve concept wenst in te zetten, dienen bij inschrijving benoemd te worden. Een nadere uitwerking kan in overleg leiden tot wijzigingen."

572055. Onderaannemers | Algemeen | Cheil Benelux BV | 17 jul 2017 11:35 | Offertefase | –

Vraag: In een van de vragen voor deelname wordt een vraag gesteld over het invullen van potentiele onder aannemers. Nu zitten we op dit moment nog in de fase van inschrijving nog in bewijsvoering van referenties en een strategisch plan van aanpak, middeleninzet en een financieel overzicht. Dus we praten nog niet over een conceptuele invulling vanhet strategische plan van aanpak. Dat maakt het ook nog lastig om onderaannemers te benoemen omdat wij normaliter de beste productiepartij kiezen bij het gekozen creatieve concept.

Is het mogelijk om productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) in een later stadium te benoemen? Wanneer het creatieve concept duidelijk is?

Vraag toewijzen aan collega('s) | Publiek antwoord opstellen

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

vinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

@negometrix.com]
Verzonden: maandag 17 juli 2017 13:05
Aan:
Onderwerp: Vraag & Antwoord - Negometrix Servicedesk noreply@negometrix.com

Tender : 65608 Branding campagne Noord Nederland	
Hierbij willen we u informeren dat er nieuwe vragen zijn gesteld door de aanbieders in de bovenstaande tender. Om de exacte inhoud weer te geven kunt u op de bovenstaande (tender)link klikken.	
	Onderaannemers

provincie Drenthe

572055.	Onderaannemers	Algemeen	Cheil Benelux BV	17 jul 2017 11:35	Offertefase	—	

Vraag: In een van de vragen voor deelname wordt een vraag gesteld over het invullen van potentiele onder aannemers. Nu zitten we op dit moment nog in de fase van inschrijving nog in bewijsvoering van referenties en een strategisch plan van aanpak, middeleninzet en een financieel overzicht. Dus we praten nog niet over een conceptuele invulling vanhet strategische plan van aanpak. Dat maakt het ook nog lastig om onderaannemers te benoemen omdat wij normaliter de beste productiepartij kiezen bij het gekozen creatieve concept.

Is het mogelijk om productiemaatschappijen (c.q. onderaannemers) in een later stadium te benoemen? Wanneer het creatieve concept duidelijk is?

Vraag toewijzen aan collega('s) | Publiek antwoord opstellen

Date : 1-9-2017 14:50:15
From : "provinciegroningen.nl
To : "Brouns P.H.R." provinciegroningen.nl, "fryslan.nl"" fryslan.nl, "Henk Brink" drenthe.nl, " drenthe.nl, " fryslan.frl" fryslan.frl, " drenthe.nl, " snn.eu, " provinciegroningen.nl, " drenthe.nl, "" fryslan.frl"" fryslan.frl
Subject : Informatie tbv beoordeling pitches campagne branding noord nederland 7 sept. as.
Attachment : BEOORDELING DEFINITIEF 4.xlsx;beoordelingssystematiek Pitches.docx;image001.png;

Goedemiddag allen,

Aanstaande donderdag 7 september van 10.00 uur tot 12.30 uur komen wij bij elkaar voor de pitches die gehouden worden door de toegelaten inschrijvers.
De agenda is als volgt:

10.00-10.30: informatie over het beoordelingsproces
10.30-10.50: Pitch 1
10.50-11.10: omsteltijd
11.10-11.30: Pitch 2
11.30-12.30: bespreken individuele scores, bepalen gemiddelde score én bepalen eindscore

Er zijn twee inschrijvers die een pitch zullen houden, te weten Cheill en Initio. Zij zijn beide door de eerste fases van beoordeling gekomen. Een overzicht van deze beoordeling is bijgevoegd in het excelldocument BEOORDELING DEFINITIEF. In dit document is per inschrijver een tabblad aangemaakt met de scores per criterium en per beoordelaar. Tevens is per criterium, in korte zinnen, de argumentatie van de beoordelaars voor de door hen gegeven scores weergegeven. Dit om jullie allen wat meer inzicht te geven in de beweegredenen van de beoordelaars en daarmee de totstandkoming van de scores. De scores op de pitches zullen hier aan worden toegevoegd waarna de eindscore duidelijk zal zijn.

De beoordelingssystematiek t.b.v. de pitches is ook bijgevoegd. Bij de start van de bijeenkomst zal nadere toelichting worden gegeven over het beoordelingsproces.

Bijgevoegde gegevens zijn commercieel vertrouwelijk.

Bij vragen en/of opmerkingen vooraf kunnen jullie mij bereiken via onderstaande gegevens.

Alvast fijn weekend en tot volgende week.

Met vriendelijke groet,

provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

CHEILL											
Criterium totaal		max. punten								gemiddeld	
	Prijs (door inkoop)	**20**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**			20,00	
	formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20	20								20,00	BEOORDEELD DOOR INKOOP
			Beoordelaar 1	Beoordelaar 2	Beoordelaar 3	Beoordelaar 4	Beoordelaar 5				
SG1	**Strategie en pva**	**30**	**18**	**14**	**26**	**20**	**14**			18,40	MINIMAAL 18 PUNTEN
	mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne	10	6	6	8	6	4			6,00	
	merkstrategie	10	6	2	10	8	6			6,40	
	doelgroepenbenadering	10	6	6	8	6	4			6,00	
SG2	**Inzet middelen en resultaten**	**20**	**12**	**14**	**14**	**12**	**10**			12,40	MINIMAAL 12 PUNTEN
	inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)	10	8	8	10	8	6			8,00	
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	10	4	6	4	4	4			4,40	
SG3	**Organisatie financiën en afstemming**	**20**	**14**	**12**	**20**	**12**	**10**			13,60	MINIMAAL 12 PUNTEN
	procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen	10	8	4	10	4	6			6,40	
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	10	6	8	10	8	4			7,20	
			Beoordelaar 1	Beoordelaar 2	Beoordelaar 3	Beoordelaar 4	Beoordelaar 5	Beoordelaar 6	Beoordelaar 7		
SG4	**Pitch**	**30**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	0,00	
	zie beschrijving SG 4 pitch	30								0,00	
	SUBSCORE	**120**								64,40	
	GEWOGEN EINDSCORE									**47,73**	

	ONDERBOUWING BIJ SCORES LEDEN BEOORDELINGSTEAM
SG1	**mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne**
	Aanpak volledig gericht op groei, geeft geen blijk van herkenning noordelijk probleathiek, strategie mager uitgewerkt
	Strategie niet heel erg onderscheidend, centraal platform is een open deur,
	Prima onderbouwde strategie maar niet heel erg onderscheidend
	Nadeel alleen Engels
	Analyse is helder en actief. Op zich lijkt slogan degelijk. Niet uniek in die zin dat slogan ook heel makkelijk elders toepasbaar is. Daarmee verliest deze m.i. aan kracht.
	merkstrategie
	Merk komt niet sterk over, topdutch roept meer op
	Uitwerking van de strategie beperkt, verschil tussen hub en hygiene onduidelijk, mis gebruik merk Topdutch
	Overkoepelende boodschap en centraal platform spreekt aan, uivoering niet goed onderbouwt
	Deze slogan is m.i. vooral toepasbaar op vestigingen (fysiek). Hoe koppel je bijvoorbeeld een succesvol noordnederlands product aan deze slogan? "mentale groei" zoals genoemd lijkt mij wat gezocht. Uitgaan van "aleen de lusten en niet de lasten" vind ik wel wat naïef.
	doelgroepenbenadering
	Doelgroepen onvoldoende uitgewerkt en acties daarop eveneens niet duidelijk
	Beperkte focus in doelgroepen, weinig inspelend op benoemde speerpunten, vooral geografisch ingestoken terwijl speerpuntbedrijven overal ter wereld zitten
	Onvoldoende op ingegaan, onvoldoende inzicht bij aanpak concretisering richting doelgroepen
	Wie zijn de doelgroepen?
	Dit blijft m.i. erg globaal. Blijft hangen bij instanties, slogan en platform. Het niet inzetten van het eigen werelwijde (klanten)netwerk vind ik bijv een gemiste kans
SG2	**inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging)**
	Duidelijk uitgewerkt maar afstand naar noordelijk bedrijfsleven voelt groot
	Compleet team, ingericht op realiseren opdracht waarbij oog voor continuiteit, ik mis specificatie inzet mensen
	Lijkt me standaard en degelijk. Kruisbestuiving met andere campagnes (maar of die daarop zitten te wachten?)
	Groot team
	verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)
	Weinig toegewerkt naar gerichte campagnes
	Dit blifjt steken in algemeenheden: olievlek wordt groter, kracht van regio in beeld brengen, terugkerende bezoekers op platform, leads). Niet beschreven wordt wat effect van in te zetten middelen is. Bijv. met inzet van 15.000 eur 50.000 euro aan mediawaarde/free publicity generen)
	Onvoldoende toegelicht
	Te weinig SMART beschreven
SG3	**procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen**
	Zeer globaal uitgewerkt en heb indruk dat afstand naar stakeholders en opdrachtgever groot blijft
	Logisch en praktisch ingestoken (Rollercoaster). Concrete link met onderwijs mist.
	Te beperkt om draagvlak mee te creeeren
	Online platformgedachte spreekt aan, hoe stakeholders wordt betrokken is onvoldoende helder
	nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media
	Niet aldoor duidelijk wat geleverd wordt, uurtarieven wel duidelijk opgesplitst
	Globaal overzicht. Kan me voorstellen dat dit voor "specialisten" te weinig houvast geeft om op te sturen (acencten verleggen)
	Sterke focus op events
	Inzet budget versus capacitet naar oordeel van niet realistisch
	Gaan goed op alle onderdelen in

INITIO
Criterium totaal
SG1
SG2
SG3
SG4

SG1

SG2

SG3

Prijs (door inkoop)
formule= (laagste prijs inschrijver/prijs inschrijver) x 20
Strategie en pva
mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne
merkstrategie
doelgroepenbenadering
Inzet middelen en resultaten
inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor vervanging
verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)
Organisatie financiën en afstemming
procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen
nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media
Pitch
zie beschrijving SG 4 pitch
SUBSCORE
GEWOGEN EINDSCORE

ONDERBOUWING BIJ SCORES LEDEN BEOORDELINGSTEAM
mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne
Orgineel idee en aanpak was er eigenlijk al,inschrijver maakt optimaal gebruik van eerdere bewezen aanpak
Niet locatie als uitgangspunt kiezen maar uitgaan van kwaliteit van regio/inwoners/etc. Erg sterk. Succes is wel r
Is topdutch goed bruikbaar in Engels
Focus op noorderlijke thema's
merkstrategie
Topdutch heeft zoveel enthousiasme teweeggebracht dat we hiermee verder moeten gaan
Helder. Sterk door kruisbestuiving. Wat in het midden blijft of er draagvlak is bij overige sectoren. Zit zeker afbre
Voortbordurend op sterk merk Topdutch spreekt aan
Slim, goede onderbouwing, aansprekend, passend bij d ethema's
doelgroepenbenadering
Is wel op ingegaan maar moet nader worden uitgewerkt
Lijkt me degelijke aanpak. Doelgroepen goed in beeld.
Toegelicht
Zetten in op noordelijke tehma's en verbinden deze goed met doelgroep, brede blik op doelgroepen
Doelgroepen zijn beneomd maar benadering niet specifiek uitgewerkt
inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuiteit (tevens aandacht voor ve
Hhelder model waarbij ook andere stakeholders een duidelijke rol krijgen
Duidelijke aanpak. Benoemen partners sterk. (maar hoe zeker is google?)
Klein team, spil dus kwetsbaar
Breed adequaat campageneteam, punt van aandacht vervangbaarheid
verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)
Inzichtelijk maar behoeft per campagne nadere uitwerking
Tesla was een "boppeslach". Daarmee aantonend dat slogan en aanpak werken. Kan wellicht weer, maar dat wo
Weinig uitgewerkt
Weinig inzicht in verwachte resultaten en inzet middelen
procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen
Duidelijk en inzichtelijk, gericht op snel kunnen opereren, maar rol nom/provincies moet nader worden uitgewerk
Aanpak en organisatie zijn helder. Blijft in het midden welke onderwijsinstellingen nu precies worden gecommitte
Mager uitgewerkt en onvoldoende concreet
Gedachte van stuurgroep spreekt aan, voortborduren op app groep spreekt minder aan
nadere uitwerking inzet maximale budget waarbij minimaal aangegeven welk% wordt ingezet op projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media
Duidelijk en resultaatsgericht, echter per campagne verder uitwerken

Ziet er logisch en inzichtelijk uit.
Accent op campagne
Helder aangegeven wie waar wordt ingezet, procentuele inzet minder goed uitgewerkt
Helder inzicht

max. punten						
20	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	
20						
	Beoordelaar 1	Beoordelaar 2	Beoordelaar 3	Beoordelaar 4	Beoordelaar 5	
30	**24**	**28**	**30**	**24**	**24**	
10	8	10	10	8	8	
10	8	10	10	10	8	
10	8	8	10	6	8	
20	**14**	**16**	**16**	**12**	**12**	
10	8	8	8	8	8	
10	6	8	8	4	4	
20	**16**	**16**	**20**	**16**	**12**	
10	8	8	10	8	6	
10	8	8	10	8	6	
	Beoordelaar 1	Beoordelaar 2	Beoordelaar 3	Beoordelaar 4	Beoordelaar 5	Beoordelaar 6
30	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
30						
120						

ıodig ander afbreukrisico (Flopdutch). Maar "label" heeft zeer zeker een "sprankel"

ɛukrisico als sterke campagnes met minder sterke campagnes worden geassocieerd.

ɛrvanging)

ɔrdt m.i. niet onderbouwd ("we geloven dat dat weer kan") Sterk is wel dat men uitgaat van "multiply

t, zo te grote afstand ambtelijke provinciale organisatie
ɛerd.

	gemiddeld	
	20,00	
	20,00	BEOORDEELD DOOR INKOOP
	26,00	MINIMAAL 18 PUNTEN
	8,80	
	9,20	
	8,00	
	14,00	MINIMAAL 12 PUNTEN
	8,00	
	6,00	
	16,00	MINIMAAL 12 PUNTEN
	8,00	
	8,00	
Beoordelaar 7		
0	0,00	
	0,00	
	76,00	
	59,33	

'erwerking" van het ingezette budget.

Beoordelingssystematiek Pitches

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op het totaal van de sub-gunningscriteria P1, SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Bij de pitch is de voertaal Nederlands. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria P1, SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht. 30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	max. 30

Eindscore

Voor de eindscore (van de maximaal 5 deelnemers aan de pitch) wordt het totaal aantal punten op kwaliteit (onderdelen SG1 tm SG4) vermenigvuldigd met factor 0,8333 . Dit wordt opgeteld bij de score voor de prijs. De prijsscore wordt vermenigvuldigd met 0,1666. Dit leidt opgeteld tot de eindscore. De eindscore wordt op twee decimalen afgerond naar beneden.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen.. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 en P1. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de EMVI) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt de vergelijking op prijs

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

provincie
groningen

Date : 12-7-2017 11:12:10
From : "WeTransfer" noreply@wetransfer.com
To : " drenthe.nl
Subject : Je bestanden zijn verstuurd naar provinciegroningen.nl

Bestanden verstuurd naar provinciegroningen.nl

1 bestand, in totaal 6,3 MB □ Wordt verwijderd op 19 juli 2017

Bedankt voor je vertrouwen in WeTransfer. We sturen je een bevestiging zodra je bestanden zijn gedownload.

Ontvangers

provinciegroningen.nl

Download link

https://we.tl/ysjyiYLn7t

1 bestand

Offertefase.pkg.13144163095.zip

Bericht

ZIP bestand Negometrix met de stukken aanbesteding Branding Campagne

Voeg noreply@wetransfer.com toe aan je contactpersonen om onze e-mails goed te ontvangen.

Haal meer uit WeTransfer met Plus

Over WeTransfer □ Help □ Algemene voorwaarden

Date : 21-8-2017 14:39:23
From : "WeTransfer" noreply@wetransfer.com
To : " drenthe.nl
Subject : Je bestanden zijn verstuurd naar provinciegroningen.nl

Bestanden verstuurd naar provinciegroningen.nl

10 bestanden, in totaal 32,6 MB □ Wordt verwijderd op 28 augustus 2017

Bedankt voor je vertrouwen in WeTransfer. We sturen je een bevestiging zodra je bestanden zijn gedownload.

Ontvangers

provinciegroningen.nl

Download link

https://we.tl/rF2XaE2vvb

10 bestanden

1.3.2 Kerncompetenties Cheil Benelux.pdf
1.3.6 Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming(6825829)(7231730).pdf
1.3.1 Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Branding Campagne(6847484)...
1.3.8 Bijlage Verklaring Financie¦êle en technische aansprakelijkheid(6825839...
2.1.3 SG3 - Organisatie financien en afstemming Cheil Benelux(7231735).pdf
+ nog 5

Bericht

Dit zijn de bestanden van Cheil Benelux

Voeg noreply@wetransfer.com toe aan je contactpersonen om onze e-mails goed te ontvangen.

Haal meer uit WeTransfer met Plus

Over WeTransfer □ Help □ Algemene voorwaarden

Date : 27-6-2017 14:29:03
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "'[redacted] provinciegroningen.nl'" [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] ([redacted] fryslan.frl)'" [redacted] fryslan.frl, "'[redacted] ([redacted] provinciegroningen.nl)'" [redacted] provinciegroningen.nl
Cc : "[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl
Subject : ontbindende voorwaarde aanbesteding

Hi allen,

Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)

@[redacted] zorg jij daarvoor? @[redacted] en [redacted] is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?

Groet[redacted] en [redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 13:35
Aan: [redacted] Erik Bos; [redacted] provinciegroningen.nl; [redacted] ([redacted] fryslan.frl); [redacted] ([redacted] provinciegroningen.nl)
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi allen,

[redacted] had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.

Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.

Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?

Groet[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: zaterdag 24 juni 2017 11:21
Aan: [redacted] Erik Bos
Onderwerp: Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] fryslan.frl
Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
Vr gr en goed weekend[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

> **Van:** "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> **Aan:** "[redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**
>
> Ha[redacted]
> Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met [redacted] bespreken.
> Ik neem [redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
> Prima samenwerking zo!!
> Goed weekend!
> Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi
Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha
Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.
Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi
Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?
Met vriendelijke groet,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 28-6-2017 14:39:18
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Cc : "[redacted] provinciegroningen.nl
Subject : opmerkingen/aanvullingen op de stukken
Attachment : Opdracht.docx;image001.png;

Ha [redacted]

Nog even de volgende opmerkingen/aanvullingen/vragen over de stukken:

In de bijlage enkele tekstuele aanpassingen die zijn aangereikt door de gedeputeerde. Gaarne overnemen!

Daarnaast:

- Uniform Europees Aanbestedingsdocument: zowel in de titel als in het stuk wordt nog Topdutch genoemd
- Opdrachtbeschrijving: hier staat nog Provincie Drenthe als briefhoofd/logo
- Conceptovereenkomst: in de tekst wordt nog meerdere keren verwezen naar de provincie Drenthe ipv naar Groningen.
- Geschiktheidseisen: ik mis kerncompetentie 3 volgens mij in de stukken waarin we vragen dat er minimaal 5 personeelsleden in dienst zijn.

De provincie Friesland heeft vanmiddag nog overleg met gedeputeerde De Rouwe en Drenthe morgenvroeg om 08.00 uur met Henk Brink. Het kan zijn dat daar nog laatste aanpassingen uit naar voren komen.

Met vriendelijke groet,

[redacted]
nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop). ~~.~~ Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Noor-Nederland~~Het noorden~~ als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven wordt ~~te~~ gepromoot~~.t wordt.~~
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland worden gehaald ~~worden~~.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots ~~laat~~ zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer Noord-Nederland ~~het noorden~~ op de kaart zet! Er gebeurt wat in Noord-Nederland~~het noorden~~ (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennis- en onderwijsinstellingen ~~instellingen~~ worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houdt hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord- ~~-~~Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord-Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden wij ~~e~~ als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

provincie
groningen

Date : 28-6-2017 8:25:10
From : "
To : "" provinciegroningen.nl"" provinciegroningen.nl
Subject : planning Top Dutch
Attachment : image001.png;

Hi

Wil jij voor mij nog even de laatste stand van zaken van de planning van de aanbesteding op de mail zetten? Welke data hebben we nu voor de nota van inlichtingen en indienen offerte?? En is nu ook volledig op de hoogte?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 21-6-2017 7:39:51
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : Publicatie Top Dutch

Date : 26-6-2017 8:07:46
From : "
To : " **drenthe.nl**
Cc : "' **provinciegroningen.nl'"** **provinciegroningen.nl**
Subject : RE: Aanbesteding Top Dutch
Attachment : image001.png;

Goedmorgen

Zou mooi zijn als je hier (zie onder) maandagmorgen even op kunt reageren.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 14:58
Aan:
CC: provinciegroningen.nl'
Onderwerp: Aanbesteding Top Dutch

Hi Erik,

In de opdrachtbeschrijving staat nu dat uitsluitend na akkoord van de 3 besturen zal worden overgegaan tot definitieve gunning. Moet dit er nog wel in, aangezien de gedeputeerden ook in de beoordelingscommissie zitten. Ik begreep dat dit er op verzoek van Drenthe in moest staan.

Hoor graag even van je.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 29-6-2017 17:11:26
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl, "'** **a.m** **fryslan.frl, "** **provinciegroningen.nl'"** **provinciegroningen.nl, "** **provinciegroningen.nl"** **provinciegroningen.nl, "** **drenthe.nl**
Cc : "Erik Bos" **drenthe.nl**
Subject : Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
Attachment : image001.png;

Na gesproken te hebben met Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: " , " provinciegroningen.nl'" , provinciegroningen.nl, ,
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,
Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.
Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 30-6-2017 14:24:25
From : "
To : " provinciegroningen.nl
Subject : RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
Attachment : image001.png;image002.png;

Hi

Dank voor de opmerkingen:

- Punten aangepast
- September had ik al gewijzigd
- Inschrijvingsprocedure van Groningen
- Bij de vereisten de volgende punten toegevoegd:

Personeel

Header bewerken

1.3.9. Inschrijver beschikt over tenminste 5 ter zake (ten behoeve van voorliggende opdracht) gekwalificeerde personeelsleden. (Pas tekst vraag aan)

Vraag & Antwoord bij: 1.3.9.

Klik hier om een vraag te stellen

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Verificatie nodig
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar (Niet beschikbaar)	—	—	—

Wijzig vraagdetails

Inschrijven

Header bewerken

1.3.10. Strategische inschrijvingen, irreële en/of abnormaal lage inschrijvingen worden door opdrachtgever ter zijde gelegd. Door met JA te beantwoorden geeft Inschrijver aan hiervan kennis te hebben genomen. (Pas tekst vraag aan)

Vraag & Antwoord bij: 1.3.10.

Klik hier om een vraag te stellen

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Verificatie nodig
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar (Niet beschikbaar)	—	—	—

Wijzig vraagdetails

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:59
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Top.

Ik zag in de documenten trouwens nog een paar kleine puntjes:
- In document gunnings systematiek staat in het kopje bij te halen punten nog 100 ipv 120
- Bij 1.1.2 staat septmbr ipv september
- Je hebt 2x de inschrijvingsprocedure bijgevoegd, die van Groningen en die van Drenthe
- Had je de kerncompetentie tav de minimaal 5 personeelsleden nog toegevoegd bij de geschiktheidscriteria?

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 1:53
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hi

Ik had de vraag om de onderbouwing al toegevoegd. Ik zal de formule zo overnemen. Lijkt mij ook prima zo.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:06
Aan:
Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.
> **Van:**
> **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 9:06
> **Aan:**
> **CC:**
> **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> Ha beiden,
> Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?
> Grt
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:
>
> > Ja hoor geen probleem
> > **Van:** [mailto drenthe.nl]
> > **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 7:50
> > **Aan:**
> > **Onderwerp:** FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> > Goedemorgen,
> > We zijn weer terug bij af...max 1,2 mio. @ we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > Aanbestedingsdeskundige
> > Team Subsidies en Inkoop | Postbus 122, 9400 AC | Assen
> > T (0592) 36 5830 | drenthe.nl
> > Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> > *werkdagen: maandag t/m vrijdag*
> >
> > **Van:**
> > **Verzonden:** donderdag 29 juni 2017 17:11
> > **Aan:** provinciegroningen.nl'; provinciegroningen.nl;
> > **CC:** Erik Bos
> > **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> > Na gesproken te hebben met Henk Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?
> > Gr
> >
> > Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat
> >
> > -------- Oorspronkelijk bericht --------
> > Van: < drenthe.nl>
> > Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
> > Aan: " <a.m fryslan.fr>, " provinciegroningen.nl'" < provinciegroningen.nl>, provinciegroningen.nl,
> > < drenthe.nl>, < drenthe.nl>
> > Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> >
> > Goedemiddag,
> > Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > Aanbestedingsdeskundige
> >
> > inciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> > *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen wellie dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen wellie dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Personeel

Header bewerken

1.3.9.

Inschrijver beschikt over tenminste 5 ter zake (ten behoeve van voorliggende opdracht) gekwalificeerde personeelsleden. (Pas tekst vraag aan)

Vraag & Antwoord bij: 1.3.9.

Klik hier om een vraag te stellen

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Verificatie nodig
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar (Niet beschikbaar)	—	—	—

Wijzig vraagdetails

Inschrijven

Header bewerken

1.3.10.

Strategische inschrijvingen, irreële en/of abnormaal lage inschrijvingen worden door opdrachtgever ter zijde gelegd. Door met JA te beantwoorden geeft Inschrijver aan hiervan kennis te hebben genomen. (Pas tekst vraag aan)

Vraag & Antwoord bij: 1.3.10.

Klik hier om een vraag te stellen

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Verificatie nodig
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar (Niet beschikbaar)	—	—	—

Wijzig vraagdetails

Date : 27-6-2017 11:31:41
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl
Subject : Top Dutch

Hoi [redacted]

Net met Erik gesproken en de volgende afspraken gemaakt:

- vanavond de laatste versie naar Erik Bos sturen, hij stuurt de stukken naar Henk Brink, Henk Brink kan op die manier voordat we gaan aanbesteden er wat van vinden
- Henk Brink is betrokken bij de beoordeling van de pitch, niet bij het goedkeuren van de voorlopige gunningsbrieven, deze hoeven dan ook niet naar hem toe voordat ze verstuurt worden

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

Date : 13-6-2017 16:23:51
From : "[redacted]
To : "[redacted]**drenthe.nl, "**[redacted]**drenthe.nl**
Subject : Top Dutch

Ik praat je donderdag bij!

Overleg staat gepland van 9 tot 12

Wil je met mij mee als AB deskundige?

Gr
[redacted]

Date : 21-8-2017 16:08:49
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl, "'fryslan.frl'" fryslan.frl, "drenthe.nl, "snn.eu, "provinciegroningen.nl, "'fryslan.frl'" fryslan.frl
Cc : "drenthe.nl, "'fryslan.frl
Subject : VERTROUWELIJK: inschrijvingen aanbesteding branding campagne noord nederland: VERTROUWELIJK
Attachment : image001.png;

Goedemiddag allen,

Hierbij de twee inschrijvingen op de aanbesteding branding campagne Noord Nederland.

De voor de beoordeling benodigde informatie van de inschrijvers is in twee zip bestanden geplaatst en bijgevoegd, te weten cheil en initio.

Daarnaast is de systematiek ten behoeve van de beoordeling bijgevoegd én een Excel bestand waarin jullie de toegekende punten plus de noodzakelijke toelichting/motivering kunnen noteren. Dit document bestaat uit 1 tabblad totaaloverzicht en 1 tabblad per leverancier met ruimte voor het noteren van de toelichting/motivering.

Het is van groot belang dat jullie per score die je geeft duidelijk en volledig motiveren waarom je deze score geeft. Woensdag 30 augustus aanstaande zullen we gezamenlijk in een consensusbespreking de individueel gegeven scores en motiveringen bespreken.

Ik zou jullie willen vragen om jullie scores uiterlijk dinsdag 29 augustus 12.00 uur aan mij te mailen zodat ik op basis daarvan de bijeenkomst van woensdag 30 augustus kan voorbereiden.

Tevens wil ik benadrukken dat bijgevoegde gegevens commercieel vertrouwelijk zijn en jullie vragen hier naar te handelen.

Ik hoop dat hiermee voor jullie duidelijk is hoe met de beoordeling om te gaan. Wanneer jullie nog vragen of opmerkingen hebben dan kunnen jullie mij bereiken via onderstaande gegevens.

Met vriendelijke groet,

provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

Date : 7-9-2017 15:01:43
From : "
To : "" provinciegroningen.nl"" provinciegroningen.nl
Subject : Voornemen tot gunning Branding Campagne
Attachment : image001.png;

Hi

Naar aanleiding van de beoordeling van de pitches heb ik voor het voornemen tot gunning alvast onderstaande geformuleerd:

Initio

De gemiddelde score van de beoordelingscommissie voor de door u gehouden pitch bedraagt .... punten. De commissie is van oordeel dat u zich goed heeft ingeleefd in de kracht van Noord-Nederland. U heeft aandacht voor het overbrengen van de trots op de regio.
U onderkent het belang van een duidelijke acquisitiestrategie teneinde de gestelde werkgelegenheidsdoelstelling te realiseren. U hanteer een creatieve actiegerichte benadering, vanuit opgaven en kansengericht denken. De uitwerking van de drie lagen campagne is naar het oordeel van de commissie een sterk element. Punt van aandacht blijven de contacten richting Ministerie van Economische zaken en NFIA. Ook is de commissie van mening dat u in de pitch nog te veel blijft hangen in Tesla campagne, ondanks het voornemen hier afstand van te nemen. Ook vindt de commissie dat u zich in uw benadering nog te veel alleen op provincie Groningen focust.

Cheill

De gemiddelde score van de beoordelingscommissie voor de door u gehouden pitch bedraagt .... punten. Naar het oordeel van de commissie is de door u gehouden pitch te algemeen geformuleerd; te weinig toegespitst op de noordelijke regio. Daardoor was het niet onderscheidend en te oppervlakkig. Ook mist de beoordelingscommissie het inlevingsvermogen in de opdrachtgevers. Ook geeft de pitch onvoldoende invulling aan de ambities van opdrachtgever in relatie tot de werkgelegenheidsdoelstellingen. Naar het oordeel van de commissie wordt er ook te weinig gebruik gemaakt van wat er tot dusver al gerealiseerd is.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 17-7-2017 13:21:48
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : Vraag Nx Top Dutch

Date : 27-7-2018 14:39:07
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : RE: Initio - Top Dutch
Attachment : image001.png;image002.png;

Ja dat klopt.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: vrijdag 27 juli 2018 14:39
Aan:
Onderwerp: RE: Initio - Top Dutch

Dank dus in principe kan Initio door zo

Van:
Verzonden: vrijdag 27 juli 2018 14:21
Aan: < drenthe.nl>
Onderwerp: FW: Initio - Top Dutch

Hi

Ter info: zie onder.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
27 juli 2018 13:48
Aan: < provinciegroningen.nl>
CC: < drenthe.nl>; < provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Initio - Top Dutch

Dag

Zoals zojuist besproken, zet ik in deze e-mail mijn bevindingen ten aanzien van het wijzigen van onderaannemers door Initio nog even kort op een rijtje.

Initio heeft bij hun inschrijving op de aanbesteding aangegeven dat het campagneteam een bepaalde samenstelling zou kennen (zie bijlage Initio SG3). Ze hebben bij hun inschrijving echter niet aangegeven dat bepaalde onderaannemers gebruikt zouden worden om te kunnen voldoen aan de vereisten (zie bijlage Uniform Europees Aanbestedingsdocument) of dat er sprake is van een inschrijving als combinatie, derhalve ga ik ervan uit dat Initio zonder onderaannemers ook kan blijven voldoen aan de door ons gestelde eisen. In deze situatie is sprake van een 'gewone' hoofdaannemer - onderaannemer relatie. In dit kader is het ook van belang dat wij een opdracht hebben verstrekt aan Initio en dat hierin de onderaannemers niet zijn opgenomen. Hierdoor hebben wij enkel een overeenkomst met Initio.

Ten aanzien van het wijzigen van in te zetten personen/onderaannemers is in de aanbestedingsdocumenten het e.e.a. geregeld. Dit is enkel mogelijk met voorafgaande toestemming van de opdrachtgever (de provincie Groningen). Mochten wij ons dus niet kunnen vinden in een wijzigingsvoorstel, dan dient er een nieuw voorstel gedaan te worden (zie art. 4, lid 3 van de Algemene inkoopvoorwaarden en par. 9 van de

inschrijvingsprocedure). Met deze bepalingen hebben partijen bij het doen van de inschrijving nadrukkelijk ingestemd.

Mijns inziens kan Initio de andere partijen vervangen, mits dit niet ten koste gaat van de kwaliteit van de initiële inschrijving. Hiertoe kan van Initio een onderbouwd wijzigingsvoorstel worden verlangd op grond van de genoemde bepalingen in de aanbestedingsdocumenten.

Ik hoop je hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,

provinciegroningen.nl

provincie groningen

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie
groningen

Date : 11-7-2017 13:48:31
From : " **provinciegroningen.nl**
To : " **provinciegroningen.nl, "** **provinciegroningen.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx
Attachment : Kopie van Kopie van Vraag Antwoord export inkoper versie 0.1 (2).xlsx;

Ha allen,

Ik heb even een eerste aanzet voor de beantwoording gemaakt. Kunnen jullie hier kritisch naar kijken?

Grt

Van:
Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 1:30
Aan: C Opten (drenthe.nl)
Onderwerp: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Hierbij alvast de vragen, pak even de vragen die voor jou zijn.

Groeten,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Interr	Vraagtitel	Oorspronkelijke vraag
56792	Uiterste aanmeldd	In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?
56793	Aanbestedende di	Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?
56793	Totale waarde van	De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?
56794	AIV Provincie Gro	De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?
56794	Verklaring combin	Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?
56795	Opdrachtbeschrijv	Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?
56795	Planning	Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?
56835	Campagnenaam	Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Laatst gewijzigd	Antwoord
11 jul 2017 10:42	21-08-2017, 12,00 uur.
11 jul 2017 10:42	Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst.
11 jul 2017 10:42	Dat klopt inderdaad.
11 jul 2017 10:42	Neen, de AIV zijn leidend in deze.
11 jul 2017 10:42	Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgend vigerende wet- en regelgeving.
11 jul 2017 10:42	U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiele middelen die passend zijn bij de uitvoering van uw vak. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.
11 jul 2017 10:42	Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017
11 jul 2017 11:01	Neen, dat is niet mogelijk?

Date : 12-7-2017 13:51:03
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx
Attachment : Kopie van Kopie van Kopie van Kopie van Vraag Antwoord export inkoper versie 0.1 (2).xlsx;image001.png;

Ha , bij deze de definitieve antwoorden op de vragen.

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 2:05
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Hi

Wat mij betreft akkoord met de antwoorden.. Ik zou me echter wel kunnen voorstellen dat je nog bepaalde nadere afspraken wilt maken die mogelijk afwijken van de voorwaarden.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 13:48
Onderwerp: RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Ha allen,

Ik heb even een eerste aanzet voor de beantwoording gemaakt. Kunnen jullie hier kritisch naar kijken?

Grt

Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 1:30
Aan: (drenthe.nl)
Onderwerp: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Hierbij alvast de vragen, pak even de vragen die voor jou zijn.

Groeten,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Interr	Vraagtitel	Oorspronkelijke vraag
56792	Uiterste aanmeldd	In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?
56793	Aanbestedende di	Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?
56793	Totale waarde van	De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?
56794	AIV Provincie Gro	De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?
56794	Verklaring combin	Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?
56795	Opdrachtbeschrijv	Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?
56795	Planning	Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?
56835	Campagnenaam	Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Laatst gewijzigd	Antwoord
11 jul 2017 10:42	21-08-2017, 12,00 uur.
11 jul 2017 10:42	Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst namens de provincies Drenthe, Fryslan en Groningen.
11 jul 2017 10:42	Dat klopt inderdaad.
11 jul 2017 10:42	Neen, de AIV zijn leidend in deze.
11 jul 2017 10:42	Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgens vigerende wet- en regelgeving.
11 jul 2017 10:42	U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiële middelen die nodig zijn bij uitvoering van deze opdracht. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.
11 jul 2017 10:42	Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017
11 jul 2017 11:01	Alle benamingen zijn mogelijk zolang er geen belangen tav licentie- of auteursrechten worden geschaad.

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 15:23:12
From : "
To : " **drenthe.nl**
Cc : " **drenthe.nl, "Erik Bos"** **drenthe.nl**
Subject : RE: ontbindende voorwaarde aanbesteding
Attachment : image001.png;

Hi

Dat is voor de aanbesteding zelf minder relevant, aangezien provincie Groningen aanbestedende dienst en opdrachtgever is. Het gaat dan eerder om de verrekening van de kosten tussen provincies onderling. Opdrachtnemer stuurt zijn factuur immers naar Groningen. Erik heeft vanochtend met afgesproken dat de stukken vooraf wel langs Henk Brink gaan maar dat er na voorlopige gunning niet nog een voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring gemaakt wordt richting opdrachtnemer. Dit is sowieso lastig omdat prov. Groningen opdrachtgever is en niet Drenthe.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 14:29
Aan: provinciegroningen.nl'; fryslan.frl)'; provinciegroningen.nl)'
CC: Erik Bos
Onderwerp: ontbindende voorwaarde aanbesteding

Hi allen,

Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)

@ zorg jij daarvoor? @ en is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?

Groet en

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 13:35
Aan: Erik Bos; provinciegroningen.nl; fryslan.frl); provinciegroningen.nl)
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi allen,

had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.

Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.

Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?

Groet

Van:
Verzonden: zaterdag 24 juni 2017 11:21
Aan: Erik Bos
Onderwerp: Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: " < provinciegroningen.nl>
Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
Aan: < drenthe.nl>, fryslan.frl
Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
Vr gr en goed weekend

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

> **Van:** " < provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> **Aan:** < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**
>
> Ha
> Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
> Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
> Prima samenwerking zo!!
> Goed weekend!
> Grt
>
> ---
>
> **Van:** [mailto: drenthe.nl]
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 7:01
> **Aan:**
> **Onderwerp:** Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi
> Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
> Met vriendelijke groet,
>
> ---
>
> **Van:** < provinciegroningen.nl>
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
> **Aan:**
> **Onderwerp:** RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Ha
> Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.
> Grt
>
> ---
>
> **Van:** [mailto: drenthe.nl]
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 3:46
> **Aan:**
> **Onderwerp:** AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi
> Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?
> Met vriendelijke groet,
>
> Aanbestedingsdeskundige

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 15:26:09
From : "provinciegroningen.nl
To : "fryslan.frl, "drenthe.nl
Cc : "drenthe.nl, "provinciegroningen.nl, "drenthe.nl, "Erik Bos" drenthe.nl, "Swart, Maaike" @fryslan.frl
Subject : RE: ontbindende voorwaarde aanbesteding
Attachment : image001.jpg;image002.png;

De uitvraag moet deze week op donderdag uit, vanavond krijg ik laatste versie van inkoop drenthe. Deze stuur ik naar jullie en de gedeputeerden vanavond. Morgen moeten we dan aan eind van de dag of uiterlijk donderdagochtend besluiten uitvraag open te zetten.

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

Van: [mailto fryslan.frl]
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 3:23
Aan:
CC: Erik Bos; Swart, Maaike
Onderwerp: RE: ontbindende voorwaarde aanbesteding

Goedemiddag,
Volgens mij is dat bij ons ook GS.
Bij ons moet dit overigens maandag nog in het Portefeuilleoverleg met de Rouwe.
Wat volgens mij geen probleem moet zijn aangezien het volgende week dinsdag ook nog in het HEZ wordt behandeld, als ik juist geïnformeerd ben.
Inhoudelijk zal ik voor vrijdag nog reageren, maar misschien kun je alvast reageren op de reden dat er wel een totaalbudget wordt genoemd
En waarom er gekozen is voor 100% gunning op kwaliteit…
Als er bijvoorbeeld 2 partijen zijn die een vergelijkbare kwaliteit bieden, dan kiezen wij de prijs dus niet als 2e criterium ?
Daardoor sluit je m.i. de mogelijkheid om te selecteren op de beste prijs/kwaliteitsverhouding uit, terwijl het bij een vergelijkbare kwaliteit misschien handig is om de prijs als 2e criterium achter de hand te hebben ….
Onze inkoop maakt het niet vaak mee dat een opdracht 100% op kwaliteit gegund moet worden en vroeg waarom dit zo gekozen was….
Ik had daarop niet direct een antwoord.
Groet,

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 15:02
Aan:
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: ontbindende voorwaarde aanbesteding
dit staat erin volgens mij we hebben het alleen benoemd als voorbehoud bestuurlijke besluitvorming bij jullie is dat ps en bij ons gs

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 27 jun. 2017 om 14:29 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hi allen,
> Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)
> @ zorg jij daarvoor? @ en is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?
> Groet en
>
> ---
>
> **Van:**
> **Verzonden:** maandag 26 juni 2017 13:35

Aan: Erik Bos; provinciegroningen.nl; fryslan.frl); provinciegroningen.nl)
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi allen,
had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.
Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.
Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?
Groet

Van:
Verzonden: zaterdag 24 juni 2017 11:21
Aan: Erik Bos
Onderwerp: Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: " < provinciegroningen.nl>
Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
Aan: < drenthe.nl>, fryslan.frl
Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
Vr gr en goed weekend

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

> **Van:** " < provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> **Aan:** < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**
>
> Ha
> Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
> Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
> Prima samenwerking zo!!
> Goed weekend!
> Grt
>
> ---
>
> **Van:** [mailto drenthe.nl]
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 7:01
> **Aan:**
> **Onderwerp:** Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi
> Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
> Met vriendelijke groet,
>
> ---
>
> **Van:** < provinciegroningen.nl>
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
> **Aan:**
> **Onderwerp:** RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Ha
> Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.
> Grt
>
> ---
>
> **Van:** [mailto drenthe.nl]
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 3:46
> **Aan:**
> **Onderwerp:** AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi
> Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?
> Met vriendelijke groet,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 27-6-2017 15:28:47
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : Re: ontbindende voorwaarde aanbesteding
Attachment : image001.png;

Ik ook!!!! Kan [redacted] niet dichten moet hij inkoop voor consulteren misschien [redacted] even vragen naar zijn reactie? Voordat [redacted] gaat reageren...

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted]
Datum: 27-06-17 15:25 (GMT+01:00)
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: ontbindende voorwaarde aanbesteding

Zie onder. Ben benieuwd naar de reactie van [redacted]

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

[redacted] | [redacted] drenthe.nl

Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen

werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [redacted] [mailto [redacted] fryslan.frl]
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 15:23
Aan: [redacted]
CC: [redacted] Erik Bos; Swart, Maaike
Onderwerp: RE: ontbindende voorwaarde aanbesteding

Goedemiddag,

Volgens mij is dat bij ons ook GS.

Bij ons moet dit overigens maandag nog in het Portefeuilleoverleg met de Rouwe.

Wat volgens mij geen probleem moet zijn aangezien het volgende week dinsdag ook nog in het HEZ wordt behandeld, als ik juist geïnformeerd ben.

Inhoudelijk zal ik voor vrijdag nog reageren, maar [redacted] misschien kun je alvast reageren op de reden dat er wel een totaalbudget wordt genoemd

En waarom er gekozen is voor 100% gunning op kwaliteit…

Als er bijvoorbeeld 2 partijen zijn die een vergelijkbare kwaliteit bieden, dan kiezen wij de prijs dus niet als 2e criterium?

Daardoor sluit je m.i. de mogelijkheid om te selecteren op de beste prijs/kwaliteitsverhouding uit, terwijl het bij een vergelijkbare kwaliteit misschien handig is om de prijs als 2e criterium achter de hand te hebben ….

Onze inkoop maakt het niet vaak mee dat een opdracht 100% op kwaliteit gegund moet worden en vroeg waarom dit zo gekozen was….

Ik had daarop niet direct een antwoord.

Groet,

[redacted]

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 15:02
Aan:
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: ontbindende voorwaarde aanbesteding

dit staat erin volgens mij we hebben het alleen benoemd als voorbehoud bestuurlijke besluitvorming bij jullie is dat ps en bij ons gs

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 27 jun. 2017 om 14:29 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hi allen,
>
> Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)
>
> @ zorg jij daarvoor? @ en is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?
>
> Groet en

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 13:35
Aan: Erik Bos; provinciegroningen.nl; (fryslan.frl); (provinciegroningen.nl)
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi allen,

had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.

Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.

Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?

Groet

Van:
Verzonden: zaterdag 24 juni 2017 11:21
Aan: Erik Bos
Onderwerp: Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: < provinciegroningen.nl>
Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
Aan: < drenthe.nl>, fryslan.frl
Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?

Vr gr en goed weekend

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

> **Van:** < provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> **Aan:** < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.

Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 15:02:20
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Cc : "drenthe.nl, "fryslan.frl)" fryslan.frl, "provinciegroningen.nl, "drenthe.nl, "Erik Bos" drenthe.nl
Subject : Re: ontbindende voorwaarde aanbesteding

dit staat erin volgens mij we hebben het alleen benoemd als voorbehoud bestuurlijke besluitvorming bij jullie is dat ps en bij ons gs

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 27 jun. 2017 om 14:29 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hi allen,
>
> Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)
>
> @ zorg jij daarvoor? @ en is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?
>
> Groet en
>
> ---
>
> **Van:**
> **Verzonden:** maandag 26 juni 2017 13:35
> **Aan:** Erik Bos; provinciegroningen.nl; fryslan.frl); provinciegroningen.nl)
> **Onderwerp:** RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
>
> Hi allen,
>
> had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.
>
> Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.
>
> Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?
>
> Groet
>
> ---
>
> **Van:**
> **Verzonden:** zaterdag 24 juni 2017 11:21
> **Aan:** Erik Bos
> **Onderwerp:** Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
>
> Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat
>
> -------- Oorspronkelijk bericht --------
> Van: " < provinciegroningen.nl>
> Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
> Aan: < drenthe.nl>, fryslan.frl
> Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
>
> Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
> Vr gr en goed weekend
>
> Verstuurd vanaf mijn iPhone
>
> Begin doorgestuurde N bericht
>
> > **Van:** " < provinciegroningen.nl>
> > **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> > **Aan:** < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>
> > **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**

Ha [redacted]
Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met [redacted] bespreken.
Ik neem [redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
Prima samenwerking zo!!
Goed weekend!
Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi [redacted]
Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
Met vriendelijke groet,
[redacted]

Van: [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha [redacted]
Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.
Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi [redacted]
Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?
Met vriendelijke groet,
[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 7-6-2017 12:54:41
From : "[redacted]@drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl
Cc : "[redacted]drenthe.nl
Subject : RE: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx
Attachment : aanvraag offerte topdutch 6 juni rev cop &jvg.docx;image001.jpg;

Hoi [redacted]

We hebben er beide naar gekeken, bijgaand onze opmerkingen in het document.

Wat mij/ons opvalt is dat veel zaken niet gedefinieerd zijn.
Veel aspecten zijn niet SMART gemaakt, niet duidelijk is wat de opdrachtgever tot doel heeft of welke resultaten bereikt moeten worden. Het is allemaal erg open en werkt denk ik heel verschillende offertes in de hand. Denk dat hier nog wel een concretiseringsslag gemaakt kan worden (ook voor gunning en weging!).

Gr [redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 7 juni 2017 7:22
Aan: [redacted]
Onderwerp: Fw: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx

Moge,

Hierbij de aangepaste uitvraag voor top dutch.

Willen jullie kijken wie er tijd heeft deze ab te toetsen?

Graag hoor ik jullie opmerkingen. Eea is sterk verbeterd maar is nog steeds niet compleet ab planning klopt niet en zien jullie een motivering voor mvo terwijl de opdracht veel meer dan 209k is?

Laat even weten wanneer ik eea retour kan verwachten.

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted]drenthe.nl>
Datum: 06-06-17 11:25 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] <[redacted]drenthe.nl>
Cc: [redacted] <[redacted]drenthe.nl>, Erik Bos <[redacted]drenthe.nl>
Onderwerp: FW: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx

Hoi [redacted]
[redacted] en ik hebben wat opmerkingen op de uitvraag topdutch naar [redacted] gestuurd (zie bijlage).
Ter info stuur ik je alvast deze stukken. Ga ervan uit dat de provincie Groningen dit verwerkt en weer terugkoppelt met jou.
Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]
[redacted]@[redacted]drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van: [redacted]
Verzonden: dinsdag 6 juni 2017 9:11
Aan: [redacted] ([redacted]fryslan.frl); [redacted]provinciegroningen.nl; [redacted]
Onderwerp: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx
Ha [redacted] en [redacted]

Goede suggesties. Ik heb nog een paar suggesties in de tekst i.v.m. weging. Zie daarvoor bijgaand Excel bestand.
Groet

Hierbij nodigen wij u uit offerte uit te brengen voor fase 1, een plan van aanpak, de ontwikkeling van een twee~~2~~-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Een nadere beschrijving van de opdracht is als bijlage bij deze brief gevoegd. Indien u ingaat op ons verzoek, dient uw offerte uiterlijk op 29 juni 2017, 18.00 uur per mail te zijn ingediend.

Uw offerte wordt beoordeeld in overeenstemming met de criteria zoals vermeld in de bijlage. Op 6 juli 2017 wordt u geïnformeerd over de gunning.

Aan drie organisaties is gevraagd om een offerte voor deze opdracht uit te brengen. In de bijgevoegde opdrachtbeschrijving is een programma van eisen opgenomen.

Op deze opdracht zullen van toepassing zijn de Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen??, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Noord-Nederland onder nummer xxx(zie bijlage 1). In uw offerte dient u duidelijk aan te geven dat u met deze voorwaarden akkoord gaat. De algemene voorwaarden van de leverancier worden uitgesloten.

Wij wensen u veel succes bij het voorbereiden van uw offerte.

Hoogachtend,

.

Bijlage: 1. Inkoopvoorwaarden

Met opmerkingen [ ]: Voor (ontbreekt)

Met opmerkingen [ ]: Nog

Offerte aanvraag voor fase 1, een plan van aanpak voor de ~~Ontwikkeling~~ ontwikkeling van een ~~2~~ tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland

~~De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:~~
~~*Een Campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.*~~

1. Projectomschrijving

1.1 Aanleiding en achtergrond

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale ~~Aequisities~~ acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen ~~2~~ twee jaar een aantal grote ondernemingen naar ~~NNL~~ Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. We streven er hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

De provincie Groningen in dezen treedt als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Fase 1, een plan van aanpak voor de ontwikkeling van een tweejarige campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.

1.2 Fasering en resultaatbeschrijving

We hebben de ~~selectie~~procedure voor deze uitvraag als volgt vorm gegeven:

Fase 1: Plan van aanpak
In deze fase, vragen we ~~drie bureaus~~u om een voorstel te bedenken voor een tweejarige~~arlijkse~~ campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.
We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een campagne;
- Procesvoorstel o~~O~~p welke wijze ~~worden~~ Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne~~s~~;
- Omschrijving en wijze van de aanpak (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland-);
- Welke middelen worden met welke intensiteit ingezet.

Voor de uitvoering van deze campagne is er maximaal € 750.000,- beschikbaar. Dit bedrag is exclusief de benodigde media-inkoop, hiervoor zullen separate opdrachten worden verstrekt aan andere gespecialiseerde ondernemingen door de opdrachtgever na afstemming over de noodzaak hiervan. Uw offerte mag bestaan uit maximaal 4 A4 bladzijden.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Met opmerkingen [ ]: Energie of energietransitie?

Met opmerkingen [ ]: Is niet echt SMART. Wat is 'een aantal' ondernemingen, wat is een grote onderneming en wat miet? En moeten die ondernemingen activiteiten verrichten op de terreinen als hierboven beschreven?

Met opmerkingen [ ]: ALLE noordelijke bedrijven, overhden en kennisinstellingen? Welke wel/niet? Met welk doel worden deze organisaties betrokken bij de uitvoering van de campagne? Ondersteunend, raadplegend, richtinggevend, informerend etc?

Met opmerkingen [ ]: Gedurende de gehele campagneperiode

Met opmerkingen [ ]: Moet men ook een beschrijving geven van de resultaten die met de inzet van de middelen worden verwacht? (dus aantonen dat het haalbaar en realistisch is)?

Met opmerkinger [ ] Hier ook nog een max bedrag noemen?

Met opmerkingen [ ]: Wordt dit bedrag bedoeld als plafondbedrag (en daarboven uitsluiten)? Dan explicieter omschrijven

Met opmerkingen [ ]: Moeten de 3 bureaus hier ook al op ingaan? Zoniet, dan is het de vraag of we dat hier al moeten vermelden

Na ontvangst van uw aanbieding vragen wij u om uw plan van aanpak in ~~een pitch van~~ maximaal een kwartier te pitchen~~presenteren~~. Op basis van de onderstaande ~~selectiecriteria~~ gunningscriteria en wegingsfactoren vindt de selectie voor fase 1 plaats. Het bureau dat uit deze procedure als winnende inschrijver wordt geselecteerd ~~zullen wij vervolgens een keuze maken voor het bureau dat~~ is het bureau dat de daadwerkelijke campagne mag gaan uitvoeren (fase 2).

Met opmerkingen [: Niet wat kort? Incl vragenronde?

Fase 2: opzetten en uitvoeren tweejaarlijkse campagne
Met het geselecteerde bureau gaan we nader in overleg over de door ons gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau, op basis waarvan~~waarna~~ het betreffende bureau hiervoor een gerichte aanbieding ~~mag~~ doe~~nt~~. Deze aanbieding zal, ~~voor wat betreft de~~onder voorbehoud van definitieve gunning, ter besluitvorming voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Uitsluitend na akkoord zal ~~Hierna wordt pas~~ worden overgegaan tot het ~~al dan niet~~ gunnen van de opdracht.

Met opmerkingen [Hier hoeven de 3 bureaus nog niks over op papier te zetten?

~~Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.~~

2.1 ~~Selectieprocedure,~~ Gunningscriteria en weging:
Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel ~~in een~~ korte te pitchen ~~te presenteren aan~~voor een commissie bestaande uit de drie gedeputeerden EZ van de provincies Drenthe, Friesland en Groningen en drie medewerkers~~werknemers~~ belast met acquisitie vanuit deze drie noordelijke provincies. De pitch dient te worden uitgevoerd door -werknemers -van uw bureau die ten behoeve van de uitvoering van de opdracht~~daarna~~ ook worden belast met de woordvoering en aansturing van de campagne.

Met opmerkingen]: Is wel vrij kort, voldoende tijd om een fatsoenlijke inschrijving te kunnen doen?

Met opmerkingen]: Dit zijn de ter zake kundige personen?

In dit gesprek krijgt u de mogelijkheid uw aanpak toe te lichten en vragen te beantwoorden. Het is niet de bedoeling dat u een bedrijfspresentatie geeft. In dit gesprek kan dieper worden ingegaan op de ingediende offerte met bijbehorend plan van aanpak, de referenties en de aangeboden CV's. Onderhandelingen met inschrijvers over fundamentele punten van de opdracht, waarvan de wijziging de mededinging kan vervalsen, en met name over prijzen, zijn uitgesloten. Het gesprek zal maximaal een uur duren.

Met opmerkingen]: In welk gesprek? Dit is iets anders dan de pitch neem ik aan. Vindt dit gesprek plaats met alle bureaus ? zo nee, wanneer dan (na voorlopige en voor def gunning oid?)? als het onderdeel uitmaakt van de beoordeling: welke invloed heeft het gesprek op de beoordeling; kan op basis van het gesprek nog wijziging in puntentoekenning voor de pitch plaatsvinden bijvoorbeeld? En hoe gaat dit dan in zijn werk? En met wie vindt dit gesprek platas?
Eea niet duidelijk omschreven

Met opmerkingen [ ]: Heeft dit te maken met het gesprek of is dit gewoon een voorwaarde voor inschrijving?

Met opmerkingen [ ]: Gaat het om beste PKV? Wordt er gewerkt met een plafondbedrag en moeten de bureaus daarvoor de meeste kwaliteit aanbieden? Of moeten zij wel een prijs indienen? Komt niet duidelijk naar voren.

Gunningcriteria
De opdracht wordt gegund op basis van de volgende criteria:

Met opmerkingen [ ]: Wordt de pitch beoordeeld of het gesprek? Is niet duidelijk.

G1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30 (30% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

Met opmerkingen [ ]: Ik mis nog steeds de definitie van 'zichtbaarheid' en de benchmark

Met opmerkingen [ ]: Wat is de 0 situatie? Wat wordt verstaan onder drastisch verbeteren? Hoe toets en monitor je hierop?

Met opmerkingen [ ]: Gaat het erom of het idee origineel is of gaat het er uiteindelijk om of het idee ook de resultaten gaat bereiken die gewenst zijn? Het idee kan super origineel zijn maar de plank volledig mis slaan.

Met opmerkingen [ ]: Nergens in de offerteaanvraag staat beschreven wat wordt bedoeld met merkstrategie, wat de opdrachtgever hieronder verstaat en wat hiermee moet worden bereikt

Met opmerkingen]: Hoe moet een inschrijver een doelgroepenbenadering uitschrijven als nergens staat beschreven op welke doelgroepen de opdracht exact gericht is?

Met opmerkingen]: Wat wordt hier bedoeld? Iet meer toelichting wellicht?

G2 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne • Effectiviteit campagne	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

Met opmerkingen [ ]: Ook hier mis ik de definities. En geldt altijd: 'meer is beter?'

Met opmerkingen [ ]: In aanvulling op stel dat inderdaad geldt 'meer is beter', kan er dan niet bijv ook sprake zijn van een overkill waardoor de campagne niet de te verwachten resultaten boekt? Moet de effectiviteit in zijn algemeenheid worden beschreven of per in te zetten middel?
Niet SMART

G3 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit en intensiteit communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

Met opmerkingen [ ]: Wat is voor de opdrachtgever een effectieve afstemming?

Met opmerkingen [ ]: Wie zijn de stakeholders? Nergens duidelijkbeschreven

Met opmerkingen [ ]: Zie eerdere vraag over met welk doel deze organisaties betrokken worden. Is de communicatiestrategie voor elke sector gelijk?

Ook hier geldt de opmerking van natuurlijk: meer is beter??

G4 15 min. Pitch voor gedeputeerden en contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding ~~in een korte te pitchen te presenteren~~, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw ~~presentatie~~itch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (3 Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers van de drie Noordelijke Provincies	max. 30
	30 (30%)

Met opmerkingen [ ]: kwaliteit van de pitch of kwaliteit van de inhoud?

Met opmerkingen [ ]: Mogelijke weging:

0-10 punten: inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde.

10-20 punten: zie hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.

20-25 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde.

Wegingsfactoren

In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.
De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.
De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt worden toebedeeld:

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende

Met opmerkingen [ ]: Dus geen consensusmodel? En geldt deze wijze van beoordelen voor alle bovengenoemde subgunningscriteria? Heeft niet mijn voorkeur om te middelen. Waarom hier een andere wijze van puntentoekenning dan een cijfer als hieronder beschreevn (1-3-6-8-10)?

Met opmaak: Lettertype: 12 pt, Vet

Met opmaak: Links

Met opmerkingen [ ]: Gaat het hier om G1 tm 3 of ook om de pitch? Graag duidelijk beschrijven

Met opmerkingen [ ]: En inkoop

Met opmerkingen [ ]: Zijn dit dezelfde personen als bij 3.1 aangegeven? Opmerking hierboven staat dat inkoop ook betrokken wordt. Ook als inhoudelijk beoordelaar of vanuit het aanbestedingsteam?

8	Goed
10	Zeer goed

2.2 Beoordeling

Uw inschrijving wordt beoordeeld overeenkomstig de onder 2.3 beschreven criteria. Bij de beoordeling wordt een consensusmodel gehanteerd, waarbij na individuele beoordeling, in gezamenlijke afstemming een eensluidend oordeel wordt gegeven.

Na beoordeling worden de scores van de 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. Voor elk ~~Gunningscriterium~~ subgunningscriterium geldt dat ~~een~~ minimaale score van 6 ~~gemiddeld (=~~Voldoende) moet worden gescoord. Dit betekent voor de onderdelen G1 en G4 een minimale totaalscore van 18 punten en voor de onderdelen G2en G3 een minimale totaalscore van 12 punten. Voor onderdeel G4, de pitch, geldt dat de beoordeling niet door 3 personen zal worden gegeven maar door 6. Drie Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers.

De omschrijving van ~~een criterium~~de subgunningscriteria en de puntenverdeling per ~~Gunning~~criterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie	30	30%
G2.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit	20	20%
G3.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G4.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 medewerkers van de provincie belast met acquisitie	30	30%
	Totaal		100	100%

Aanbestedingsplanning:

- Offerte uitvraag 8 juni 2017
- Indienen offerte voor 29 juni 2017
- Pitch op dinsdag 4 juli 2017 tussen 17.00 en 18.30 uur
- Selectie en informeren ~~bureau's~~bureaus 6 juli 2017
- Nadere uitwerking proces met het geselecteerde bureau van 6 juli tot 14 augustus 2017
- Indienen offerte voor fase 2 31 augustus 2017
- Opdrachtverlening na besluitvorming in provinciale besturen verwacht half oktober 2017

Met opmerkingen [ ]: Ik mis hier de beschrijving van de formule voor puntentoekenning.+ rekenvoorbeeld

Tekstvoorstel:

*De puntentoekenning vindt plaats middels de volgende formule: Toegekend cijfer subgunningscriterium / 10 * maximum aantal te behalen punten = puntentoekenning.*

Voorbeeld:
Inschrijver scoort op G1 Strategie en Aanpak 8; dit levert 8/10 x 30 punten = 24 punten.

Met opmerkingen [ ]: Moet dit niet 2.1 zijn?

Met opmerkingen [ ]: Maar niet voor de pitch kennelijk? Is niet verstandig om 2 verschillende beoordelingsmodellen te hanteren, graag 1 kiezen.
Als gekozen wordt voor middelen, dan kloppen de wegingsfactoren die beschreven staan ook niet meer. Dan kun je immers cijfers krijgen die liggen tussen 1-3-6-8-10. Lijkt mij zeer onwenselijk.

Met opmerkingen [ ]: Individuele

Met opmerkingen [ ]: Hierboven wordt gesproken over consensus model. Dit rijmt niet met deze alinea.

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: Op straffe van uitsluiting? Explicieter benoemen

Met opmerkingen [ ]: Is het een ambitie, een doelstelling, een uitgangspunt??

Met opmerkingen [ ]: Wat voegt deze tabel nog toe? En waarom op deze plek?

Met opmerkingen [4]: Hier ontbreekt een vragen ronde en een nota van inlichtingen. Termijn tussen publicatie nota van inlichtingen en indienen offerte.

Met opmerkingen [ ]: Moet het 'gesprek' hier niet ook nog ergens een plaats krijgen?

Met opmerkingen [ ]: Voornemen tot gunning en opschortende termijn vermelden (10 kalenderdagen bij mvo, iig niet minder dan 7!)

provincie Drenthe

Date : 28-6-2017 8:58:32
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: planning Top Dutch
Attachment : image001.png;

Ha [redacted]

Volgens mij hebben we het zo afgesproken.

Publicatie: 29 juni
Sluiting indienen vragen 11 juli
Publicatie nota v inlichtingen 18 juli
Sluiting indienen inschrijvingen 18 augustus voor 12 uur
Beoordeling 18-29 augustus
Consensusbespreking 30 augustus
Pitches 6,7 of 8 september
Voorlopige gunning 8 september
Definitieve gunning 29 september

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto: [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 8:25
Aan: [redacted]
Onderwerp: planning Top Dutch

Hi [redacted]

Wil jij voor mij nog even de laatste stand van zaken van de planning van de aanbesteding op de mail zetten? Welke data hebben we nu voor de nota van inlichtingen en indienen offerte?? En is [redacted] nu ook volledig op de hoogte?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 29-6-2017 11:25:02
From : "
To : "provinciegroningen.nl
Subject : RE: SPOED: AB Top Dutch
Attachment : image001.png;

Hi

Thanks. Ik ga het verwerken. Ik schuif de publicatie 1 dag op, naar morgen. Dit is qua planning geen probleem. Rest vd data blijft ongewijzigd.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 11:24
Aan:
Onderwerp: RE: SPOED: AB Top Dutch

Ha

Hierbij de wijze waarop eea aangepast kan worden:

Gunningscriteria:
G1 Kwaliteit te behalen punten 100
G2 Prijs te behalen punten 20
Totaal te behalen punten 120

SG1 strategie en plan van aanpak te behalen punten 30
SG 2 inzet middelen en verwachte resultaten te behalen punten 20 punten
SG 3 organisatie, financiën en afstemming te behalen punten 20 punten
SG 4 Pitch te behalen punten 30 punten
SG 5 Prijs te behalen punten 20 punten

SG 5 Prijs:

Formule (1-((Prijs aanbieder B – Prijs aanbieder A)/Prijs aanbieder A)) x 20
Waarvan Prijsaanbieder A de laagste is.

Fictief voorbeeld:
Prijsaanbieder B = € 1,2 miljoen euro
Prijsaanbieder A = € 1 miljoen euro

Antwoord = (1-((1.200.000 – 1.000.000) / 1.000.000)) X 20 = 16 punten voor leverancier B. Prijsaanbieder A krijgt 20 punten.

Lager dan 1 miljoen Euro = 0 punten.

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 9:45
Aan:
Onderwerp: SPOED: AB Top Dutch
Urgentie: Hoog

Hi

Brink wil wel de prijs als gunningscriterium opnemen. Hij belt hierover zelf met jou gedeputeerde Patrick Brouns.

Hij denkt aan 70/30 kwaliteit prijs. Idee is om de beste vijf partijen uit nodigen voor de pitch en daarna een prijs te laten indienen. We noemen de 1.2 mio niet meer als grens maar als indicatie ('wij denken aan….'). De puntentelling voor kwaliteit kan dan zo blijven maar we gooeien er nog een factor 0.7 op het totaal vd kwaliteit en 0.3 voor de prijs.

Ik hoor in de loop van de morgen hoe dit afloopt. We hebben contact.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 29-6-2017 11:23:37
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: SPOED: AB Top Dutch
Attachment : image001.png;

Ha [redacted]

Hierbij de wijze waarop eea aangepast kan worden:

Gunningscriteria:
G1 Kwaliteit te behalen punten 100
G2 Prijs te behalen punten 20
Totaal te behalen punten 120

SG1 strategie en plan van aanpak te behalen punten 30
SG 2 inzet middelen en verwachte resultaten te behalen punten 20 punten
SG 3 organisatie, financiën en afstemming te behalen punten 20 punten
SG 4 Pitch te behalen punten 30 punten
SG 5 Prijs te behalen punten 20 punten

SG 5 Prijs:

Formule (1-((Prijs aanbieder B – Prijs aanbieder A)/Prijs aanbieder A)) x 20
Waarvan Prijsaanbieder A de laagste is.

Fictief voorbeeld:
Prijsaanbieder B = € 1,2 miljoen euro
Prijsaanbieder A = € 1 miljoen euro

Antwoord = (1-((1.200.000 – 1.000.000) / 1.000.000)) X 20 = 16 punten voor leverancier B. Prijsaanbieder A krijgt 20 punten.

Lager dan 1 miljoen Euro = 0 punten.

Grt [redacted]

Van: [redacted] [mailto: [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 9:45
Aan: [redacted]
Onderwerp: SPOED: AB Top Dutch
Urgentie: Hoog

Hi [redacted]

[redacted] Brink wil wel de prijs als gunningscriterium opnemen. Hij belt hierover zelf met jou gedeputeerde Patrick Brouns.

Hij denkt aan 70/30 kwaliteit prijs. Idee is om de beste vijf partijen uit nodigen voor de pitch en daarna een prijs te laten indienen. We noemen de 1.2 mio niet meer als grens maar als indicatie ('wij denken aan….'). De puntentelling voor kwaliteit kan dan zo blijven maar we gooeien er nog een factor 0.7 op het totaal vd kwaliteit en 0.3 voor de prijs.

Ik hoor in de loop van de morgen hoe dit afloopt. We hebben contact.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 11:33:20
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : RE: Top Dutch
Attachment : image001.png;

ok

Met vriendelijke groet,

Aanbestedingsdeskundige

provincie Drenthe
Team Subsidies en Inkoop | Postbus 122, 9400 AC | Assen
T (0592) 36 5830 | drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 11:32
Aan: Erik Bos
Onderwerp: Top Dutch

Hoi

Net met Erik gesproken en de volgende afspraken gemaakt:

- vanavond de laatste versie naar Erik Bos sturen, hij stuurt de stukken naar Henk Brink, Henk Brink kan op die manier voordat we gaan aanbesteden er wat van vinden
- Henk Brink is betrokken bij de beoordeling van de pitch, niet bij het goedkeuren van de voorlopige gunningsbrieven, deze hoeven dan ook niet naar hem toe voordat ze verstuurt worden

Gr

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

provincie Drenthe

Date : 7-9-2017 15:09:39
From : "
To : "provinciegroningen.nl
Subject : RE: Voornemen tot gunning Branding Campagne
Attachment : image001.png;

Ja hoor ik ben er morgen.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 7 september 2017 15:05
Aan:
Onderwerp: RE: Voornemen tot gunning Branding Campagne

Top dank je wel. Ik heb morgenvroeg gepland om opzet voor de brieven te maken. Zal ik onderstaande teksten dan aanvullen met de eerdere beoordeling? En ben jij morgen binnen zodat we eea per mail met elkaar kunnen afstemmen?

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 7 september 2017 3:02
Aan:
Onderwerp: Voornemen tot gunning Branding Campagne

Hi

Naar aanleiding van de beoordeling van de pitches heb ik voor het voornemen tot gunning alvast onderstaande geformuleerd:

Initio

De gemiddelde score van de beoordelingscommissie voor de door u gehouden pitch bedraagt .... punten. De commissie is van oordeel dat u zich goed heeft ingeleefd in de kracht van Noord-Nederland. U heeft aandacht voor het overbrengen van de trots op de regio.
U onderkent het belang van een duidelijke acquisitiestrategie teneinde de gestelde werkgelegenheidsdoelstelling te realiseren. U hanteer een creatieve actiegerichte benadering, vanuit opgaven en kansengericht denken. De uitwerking van de drie lagen campagne is naar het oordeel van de commissie een sterk element. Punt van aandacht blijven de contacten richting Ministerie van Economische zaken en NFIA. Ook is de commissie van mening dat u in de pitch nog te veel blijft hangen in Tesla campagne, ondanks het voornemen hier afstand van te nemen. Ook vindt de commissie dat u zich in uw benadering nog te veel alleen op provincie Groningen focust.

Cheill

De gemiddelde score van de beoordelingscommissie voor de door u gehouden pitch bedraagt .... punten. Naar het oordeel van de commissie is de door u gehouden pitch te algemeen geformuleerd; te weinig toegespitst op de noordelijke regio. Daardoor was het niet onderscheidend en te oppervlakkig. Ook mist de beoordelingscommissie het inlevingsvermogen in de opdrachtgevers. Ook geeft de pitch onvoldoende invulling aan de ambities van opdrachtgever in relatie tot de werkgelegenheidsdoelstellingen. Naar het oordeel van de commissie wordt er ook te weinig gebruik gemaakt van wat er tot dusver al gerealiseerd is.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 13-7-2017 13:31:37
From : "
To : " **provinciegroningen.nl, "** **provinciegroningen.nl**
Subject : RE: vraag branding campagne
Attachment : image002.png;image003.png;

Bij mijn weten gaat het om de totaalprijs (idee+ uitvoering). Zo staat het in de opdracht.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 13 juli 2017 13:10
Aan:
Onderwerp: vraag branding campagne

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

provincie groningen
Provincie Groningen
Afdeling FZ

Sint Jansstraat 4 9712JN Groningen
Postbus 610 9700AP Groningen

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie
groningen

Date : 13-7-2017 15:08:22
From : "
To : " provinciegroningen.nl
Cc : " provinciegroningen.nl
Subject : RE: vraag branding campagne
Attachment : image001.png;image002.png;

Ik heb de vraag beantwoord.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 13 juli 2017 14:04
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: vraag branding campagne

Lijkt mij ook , beantwoord jij de vraag , de vraag staat in negometrix

---

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 13 juli 2017 1:32
Aan:
Onderwerp: RE: vraag branding campagne

Bij mijn weten gaat het om de totaalprijs (idee+ uitvoering). Zo staat het in de opdracht.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 13 juli 2017 13:10
Aan:
Onderwerp: vraag branding campagne

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

provincie groningen
Provincie Groningen
Afdeling FZ

+31 (0)50 316 4296

Sint Jansstraat 4 9712JN Groningen
Postbus 610 9700AP Groningen

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie
groningen

Date : 14-7-2017 9:58:05
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : RE: vragen en antwoorden negometrix
Attachment : Gepubliceerde vragen en antwoorden.pdf;image002.png;image003.jpg;

Hi

Bijgaand pdf met vragen en antwoorden.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: vrijdag 14 juli 2017 9:49
Aan:
Onderwerp: vragen en antwoorden negometrix

Hoi

Van begreep ik dat de vragen en antwoorden die ihkv de uitvraag noordelijke campagne zijn gesteld, door jou in negoemtrix zijn gezet.

Kan je die mij nog doorsturen?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Assen – Westerbrink 1, 9405 BJ Assen - The Netherlands
@ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

65608 Branding campagne Noord Nederland

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	1.	Planning	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is er ook een datum/tijdstip vastgesteld voor het versturen van de uitnodiging van de pitch?

Antwoord op 11 jul 2017 14:13 :

Deze datum ligt tussen 30 augustus 2017 en 1 september 2017

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	2.	Opdrachtbeschrijving - Plan van Aanpak - Middelen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Wat wordt precies bedoeld met in te zetten middelen. Wordt er een creatief voorstel verwacht met visuele uitwerking?

Antwoord op 11 jul 2017 14:14 :

U kunt hierbij denken aan personele, materiele en financiële middelen die passend zijn bij de uitvoering van uw vak. Hoe het creatieve voorstel wordt ingevuld is aan u.

Status vraag	Nr.	Vraagtitel	Gerelateerd aan	Laatst gewijzigd op	Gesteld gedurende	Toegewezen aan
✓	3.	Verklaring combinatie/onderaanneming	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Als een combinatie inschrijft, heeft opdrachtgever dan de voorkeur voor een penvoerende organisatie in een consortium, of voor een aparte entiteit waarin het consortium zich verenigt, en in het laatste geval heeft opdrachtgever dan voorkeur voor het type entiteit?

Antwoord op 11 jul 2017 14:15 :

Hierin heeft de opdrachtgever geen voorkeuren. Opdrachtgever gaat er van uit dat dit wordt ingeregeld volgend vigerende wet- en regelgeving.

4.	AIV Provincie Groningen	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: De AIV zijn generieke voorwaarden, die mogelijk niet in het belang van opdrachtnemer of opdrachtgever kunnen zijn voor dit project. Biedt opdrachtgever de mogelijkheid deze AIV in goed overleg wederzijds af te stemmen, na het toekennen van de tender, maar voor het formaliseren van de overeenkomst hiervan?

Antwoord op 11 jul 2017 14:17 :

Neen, de AIV zijn leidend in deze.

5.	Totale waarde van de opdracht	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: De totale waarde wordt in verschillende documenten en op verschillende plekken in dezelfde documenten op 1,2 miljoen ex BTW maar ook als 1,2 miljoen inclusief BTW weergegeven. Klopt het dat de totale waarde 1,2 miljoen ex BTW is?

Antwoord op 11 jul 2017 14:21 :

Dat klopt inderdaad.

6.	Aanbestedende dienst	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Op Tenderned is de aanbestedende dienst Provincie Drenthe; in de opdracht staat dat Provincie Groningen de opdrachtgever is. Wat is in dit geval leidend?

Antwoord op 11 jul 2017 14:22 :

Provincie Groningen is de opdrachtgever en de aanbestedende dienst namens de provincies Drenthe, Fryslan en Groningen.

7.	Uiterste aanmelddatum	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: In de aankondiging wordt gesproken over de uiterste aanmelddatum 18-08-2017, 12.00 uur. In de planning staat 21-08-2017, 12.00 uur. Welke is juist?

Antwoord op 11 jul 2017 14:23 :

21-08-2017, 12,00 uur.

8.	Campagnenaam	Algemeen	13 jul 2017 12:08	Offertefase	

Vraag: Is het mogelijk om de campagnenaam We The North ook in te zetten voor economische branding?

Antwoord op 13 jul 2017 12:04 :

Alle benamingen zijn mogelijk zolang er geen belangen tav licentie- of auteursrechten worden geschaad.

9.	Budget	Algemeen	13 jul 2017 15:08	Offertefase	

Vraag: Is het budget inclusief of exclusief media?

Antwoord op 13 jul 2017 15:08 :

Het budget betreft het totaal van idee tot en met uitvoering, inclusief media.

provincie Drenthe

provincie Drenthe

Date : 29-6-2017 9:44:53
From : "
To : "" provinciegroningen.nl"" provinciegroningen.nl
Subject : SPOED: AB Top Dutch
Attachment : image001.png;

Hi

Henk Brink wil wel de prijs als gunningscriterium opnemen. Hij belt hierover zelf met jou gedeputeerde Patrick Brouns.

Hij denkt aan 70/30 kwaliteit prijs. Idee is om de beste vijf partijen uit nodigen voor de pitch en daarna een prijs te laten indienen. We noemen de 1.2 mio niet meer als grens maar als indicatie ('wij denken aan….'). De puntentelling voor kwaliteit kan dan zo blijven maar we gooeien er nog een factor 0.7 op het totaal vd kwaliteit en 0.3 voor de prijs.

Ik hoor in de loop van de morgen hoe dit afloopt. We hebben contact.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 30-6-2017 15:13:51
From : "
To : "provinciegroningen.nl
Subject : RE: Branding campagne Noord Nederland
Attachment : image001.png;

Pffff…weg is weg. ;-)

Goed weekend en ook bedankt voor alle hulp!

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 15:11
Aan:
Onderwerp: RE: Branding campagne Noord Nederland

Super

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 3:10
Aan: (fryslan.frl)
(fryslan.frl)
CC:
Onderwerp: Branding campagne Noord Nederland

Hallo,

Ter info:

De Europese aanbesteding 'Branding Campagne Noord Nederland' is zojuist ter publicatie verzonden naar TenderNed.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

0 | drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 6-7-2017 12:54:27
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Cc : "snn.eu
Subject : RE: Branding campagne Noord Nederland
Attachment : image002.jpg;image003.png;image004.png;

Hoi van het SNN gaat ook meedraaien in onze beoordelingsclub van de brandingcampagne ze gaat mee beoordelen in de eerste selectie om te komen tot de top 5. Wil jij haar de stukken sturen die in negometrix staan? Ik heb haar gisteren de planning gestuurd. De pitches met de gedeputeerden zijn nu gepland op 7 september van 10 tot 12.30 op het provinciehuis in Groningen. Het mailadres van is snn.eu

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 3:10
Aan: fryslan.frl)
(fryslan.frl)
CC:
Onderwerp: Branding campagne Noord Nederland

Hallo,

Ter info:

De Europese aanbesteding 'Branding Campagne Noord Nederland' is zojuist ter publicatie verzonden naar TenderNed.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

groningen
@work

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 17:26:28
From : drenthe.nl
To : " provinciegroningen.nl
Subject : Re: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : image001.png;

Hi ben vanavond niet bereikbaar. Heb overal Top dutch staan. Wil je alles ver vangen door brandingcampagne?

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 27-06-17 16:42 (GMT+01:00)
Aan:
Onderwerp: Re: Documenten aanbesteding TopDutch

Hoi ik heb een en ander uitgezet en zal het zelf zo ook doornemen, kun je me je 06 mailen voor het geval ik je nog zou willen bereiken?
Daarnaast zag ik dat in ieder geval 1 document de naam heeft topdutch. Dat is niet de bedoeling, brandingcampagne is dan een betere benaming.
Ik wil dat alle bureaus zelf bepalen hoe ze hun campagne willen noemen.
Verder topwerk!! Dank je wel
Vriendelijke groet

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 27 jun. 2017 om 16:09 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
> Met vriendelijke groet,
>
> provincie Drenthe
>
> | drenthe.nl
> Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:59
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Top.

Ik zag in de documenten trouwens nog een paar kleine puntjes:

- In document gunnings systematiek staat in het kopje bij te halen punten nog 100 ipv 120
- Bij 1.1.2 staat septmbr ipv september
- Je hebt 2x de inschrijvingsprocedure bijgevoegd, die van Groningen en die van Drenthe
- Had je de kerncompetentie tav de minimaal 5 personeelsleden nog toegevoegd bij de geschiktheidscriteria?

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 1:53
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hi

Ik had de vraag om de onderbouwing al toegevoegd. Ik zal de formule zo overnemen. Lijkt mij ook prima zo.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:06
Aan:
Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met [redacted] besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf [redacted] aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

[redacted]

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.
>
> ---
>
> **Van:** [redacted]
> **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 9:06
> **Aan:** [redacted]
> **CC:** [redacted]
> **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
>
> Ha beiden,
>
> Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. [redacted] zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?
>
> Grt
> [redacted]
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:
>
> > Ja hoor geen probleem
> >
> > ---
> >
> > **Van:** [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
> > **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 7:50
> > **Aan:** [redacted]
> > **Onderwerp:** FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> >
> > Goedemorgen,
> >
> > We zijn weer terug bij af…max 1,2 mio. @ [redacted]: we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
> >
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > [redacted]

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
Aan: provinciegroningen.nl'; provinciegroningen.nl;
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: <drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: "' <a.m.fryslan.frl>,
"' provinciegroningen.nl'"
<provinciegroningen.nl>, provinciegroningen.nl,
< drenthe.nl>,
<drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:53
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hi

Ik had de vraag om de onderbouwing al toegevoegd. Ik zal de formule zo overnemen. Lijkt mij ook prima zo.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:06
Aan:
Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 9:06
Aan: [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Ha beiden,

Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. [redacted] zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?

Grt
[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Ja hoor geen probleem
>
> ---
>
> Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
> Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 7:50
> Aan: [redacted]
> Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
>
> Goedemorgen,
>
> We zijn weer terug bij af…max 1,2 mio. @ [redacted]: we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
>
> Met vriendelijke groet,
>
> [redacted]
>
> [redacted] | [redacted]drenthe.nl
> Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> *werkdagen: maandag t/m vrijdag*
>
> ---
>
> Van: [redacted]
> Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
> Aan: [redacted] '[redacted]provinciegroningen.nl'; [redacted]provinciegroningen.nl; [redacted]
> CC: Erik Bos
> Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met [redacted] Brink, [redacted] en [redacted] is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: "[redacted] <a.m.[redacted] fryslan.frl>,
"[redacted] provinciegroningen.nl"'
<[redacted] provinciegroningen.nl>, [redacted] provinciegroningen.nl,
[redacted] <[redacted] drenthe.nl>,
<[redacted] drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 9:14
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Is goed

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 9:06
Aan:
CC:
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Ha beiden,

Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?

Grt

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Ja hoor geen probleem
>
> ---
>
> Van: [mailto: drenthe.nl]
> Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 7:50
> Aan:
> Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
>
> Goedemorgen,
>
> We zijn weer terug bij af…max 1,2 mio. @ : we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
>
> Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
Aan: [redacted] provinciegroningen.nl'; [redacted] provinciegroningen.nl; [redacted]
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met [redacted] Brink, [redacted] en [redacted] is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: "[redacted] <a.m.[redacted] fryslan.frl>,
"[redacted] provinciegroningen.nl"" <[redacted] provinciegroningen.nl>,
[redacted] provinciegroningen.nl, [redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

[redacted]

Van: [redacted] <a.m.[redacted]fryslan.frl>
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 8:49
Aan: [redacted] '[redacted]provinciegroningen.nl'
CC: [redacted]
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi [redacted] en [redacted]

Dank. Gisteren hebben [redacted] en ik nog telefonisch met elkaar gesproken over de planning. Advies van Friesland is om na de zomerperiode de sluitingsdatum inschrijving te laten plaatsvinden, voor de zomer kan er dan nog een NVI worden gepubliceerd. Ook om de beste partij uit de markt te kunnen selecteren. We hebben begrepen dat dit voor jullie niet mogelijk is. Graag geven we nog mee dat in augustus, tijdens indiening offerte en beoordeling er een minimale bezetting van inkoop is. Dit hebben [redacted] en ik gisteren ook telefonisch nog besproken.
Mochten jullie vandaag nog contact willen dan kan dat. Ik ben in de middag het beste bereikbaar.
Groet,
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 15:42
Aan: [redacted] ; '[redacted]provinciegroningen.nl' ; [redacted]provinciegroningen.nl; [redacted] ; [redacted]
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]
[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Van:
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 14:28
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Klopt. Ik zet nu de formule nog in het stuk. En ga dan publiceren. Heb net ook nog even aan de lijn gehad. Die zei ook: publiceren die handel!

Gaan we zo doen. Ik informeer iedereen 'when I push the red button' .

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 14:26
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

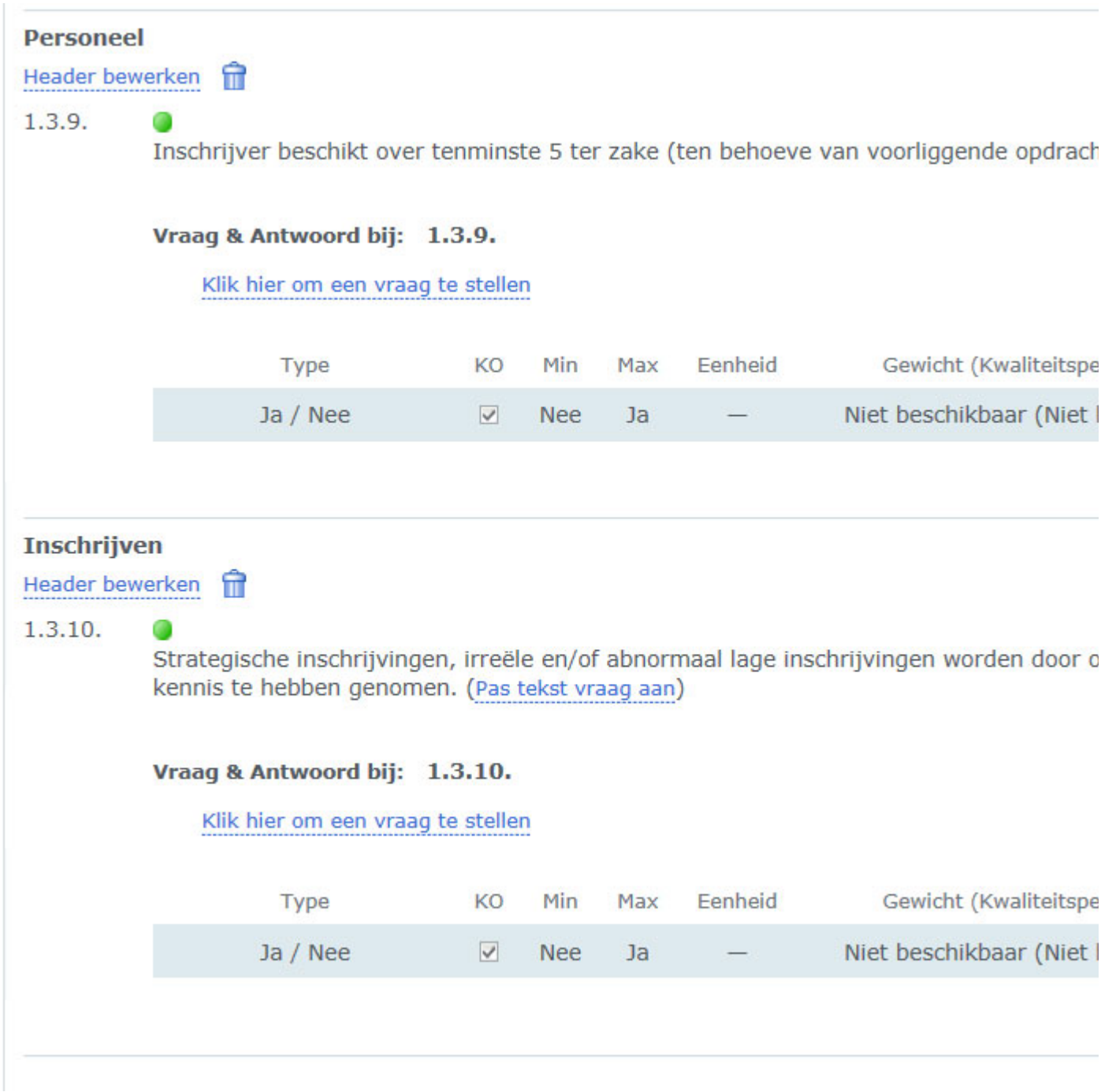
Top, nou dan zijn we zo'n beetje rond toch?

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 2:24
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hi

Dank voor de opmerkingen:

- Punten aangepast
- September had ik al gewijzigd
- Inschrijvingsprocedure van Groningen
- Bij de vereisten de volgende punten toegevoegd:



Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl

Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen

werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:59
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Top.

Ik zag in de documenten trouwens nog een paar kleine puntjes:

- In document gunnings systematiek staat in het kopje bij te halen punten nog 100 ipv 120
- Bij 1.1.2 staat septmbr ipv september
- Je hebt 2x de inschrijvingsprocedure bijgevoegd, die van Groningen en die van Drenthe
- Had je de kerncompetentie tav de minimaal 5 personeelsleden nog toegevoegd bij de geschiktheidscriteria?

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 1:53
Aan:
Onderwerp: RE: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hi

Ik had de vraag om de onderbouwing al toegevoegd. Ik zal de formule zo overnemen. Lijkt mij ook prima zo.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 13:06
Aan:
Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf

[redacted] aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

[redacted]

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.
>
> ---
>
> Van: [redacted]
> Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 9:06
> Aan: [redacted]
> CC: [redacted]
> Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
>
> Ha beiden,
>
> Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. [redacted] zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?
>
> Grt
> [redacted]
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:
>
> > Ja hoor geen probleem
> >
> > ---
> >
> > Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
> > Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 7:50
> > Aan: [redacted] [redacted]
> > Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> >
> > Goedemorgen,
> >
> > We zijn weer terug bij af…max 1,2 mio. @ [redacted]: we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
> >
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > [redacted]
> >
> > [redacted]
> > [redacted] | [redacted]drenthe.nl
> > Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> > *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
Aan: [redacted] provinciegroningen.nl'; [redacted] provinciegroningen.nl; [redacted]
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met Henk Brink, [redacted] en [redacted] is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: "[redacted] <a.m.[redacted] fryslan.frl>, "[redacted] provinciegroningen.nl"' <[redacted] provinciegroningen.nl>, [redacted] provinciegroningen.nl, [redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,

Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:

- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:

- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. 'De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat 'het indienen van referenties' maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:
Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt

Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22

Aan: '
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 14:45
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Wil je mij de AIV van Groningen nog toesturen?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:

- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:

- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. ‘De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat ‘het indienen van referenties’ maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:

Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt

Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22
Aan:
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 14:54
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Nog een vraagje. Uit hoeveel combinanten mag wat ons betreft een combinatie van inschrijvers bestaan? 3?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:

- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:

- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. ‘De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat ‘het indienen van referenties’ maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:

Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt

Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22
Aan:
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: maandag 26 juni 2017 14:57
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Kerncompetentie 2, willen we daar nog een waarde aan koppelen?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:

- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek

- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:

- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. ‘De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat ‘het indienen van referenties’ maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:

Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt

Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22
Aan:
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha [redacted]

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted]drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 26-6-2017 15:57:49
From :
To : " **drenthe.nl**
Subject : Check Top Dutch
Attachment : image001.png;

Hallo

Heb Top Dutch nagecheckt:

S:\INKOOP\Lopende aanbestedingen\Top Dutch\7. Juridische check

Zag er goed uit hoor. Succes!

Hartelijke groet,

provincie Drenthe

provincie Drenthe

Date : 21-6-2017 7:36:03
From : " [redacted] **drenthe.nl**
To : " [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Controleren aanbesteding TopDutch
Attachment : image001.png;

Hi [redacted]

Wil jij maandag tijd inplannen voor controle van een EU aanbesteding Top Dutch? Na vrijdag staat ie in Nx klaar. 29e is de publicatiedatum.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 29-10-2019 8:07:57
From : "[redacted]drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl
Subject : FW: Aanbesteding Top Dutch
Attachment : Risicoparagraaf aanbesteding TopDutch.docx;image001.png;

Van: [redacted]
Verzonden: maandag 12 juni 2017 10:09
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: Aanbesteding Top Dutch

Zoals net besproken!
Gr
[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 9 juni 2017 13:35
Aan: Erik Bos
Onderwerp: Aanbesteding Top Dutch

Hallo Erik,
Bijgaande tref je mijn risico inventarisatie en advies mbt de voorliggende aanbesteding Top Dutch gemaakt door de provincie Groningen.
Ik verneem graag de verder te ondernemen acties.
Ik zou heel graag met de betrokken partijen om de tafel zitten om de juiste optie te kiezen, een aanbestedingsplan en projectraming te maken, zodat we met commitment deze procedure tot een goed eind kunnen brengen.
Groeten

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen

TopDutch

Onderwerp	**:** Risico's omtrent keuze aanbestedingsprocedure
Gerelateerd aan (ab/proces)	**:** aanbesteding TopDutch
Datum:	**:** 9 juni 2017

Inleiding
De offerteaanvraag die voorligt betreft de tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.

Vooralsnog wordt gekozen voor een meervoudig onderhandse procedure onder het verlichte regime van sociale en andere specifieke diensten.
De CPV-code die wordt gehanteerd betreft 9211000-5: Productie van films en video's en aanverwante diensten.
Hieronder wordt beschreven welke risico's kleven aan de keuze voor plaatsing onder de categorie 'sociale en andere specifieke diensten' en de daaruit voortvloeiende meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure.

Sociale en andere specifieke diensten
De verlichte regeling voor sociale en andere specifieke diensten betreffen met name diensten aan personen zoals sociale diensten, gezondheidszorg en onderwijs. De Europese wetgever veronderstelt dat dienstverleners uit andere lidstaten over het algemeen weinig belangstelling hebben voor deze 'diensten aan personen' met een waarde onder de hogere drempel, behoudens concrete aanwijzingen van het tegendeel.

Gelet op het type opdracht kan vooralsnog niet worden aangenomen dat dit diensten betreffen die zouden kunnen vallen onder het verlichte regime. De aan de dienstverlening gekoppelde CPV-code kan ik in het geheel niet plaatsen.
De hoofdcode betreft dienstencategorie Film- en videodiensten. De specifiek aangehaalde CPV-code betreft de productie van films en video's en aanverwante diensten. De diensten die worden aanbesteed betreffen diensten in de sector reclame en marketing en zien niet sec op de productie van films en video's en aanverwante diensten (de enige plausibele uitleg voor aanverwante diensten betreft m.i. diensten die gericht zijn op de productie van films en video's).

Zelfs als zou blijken dat de opdracht wel geclassificeerd zou kunnen worden als een sociale of andere specifieke diensten, dan dient nog acht te worden geslagen op de mogelijkheid van grensoverschrijdende interesse, gelet op de aard van de opdracht (het vergroten van het Noord-Nederlandse vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd). Mij is niet gebleken dat dit onderdeel is onderzocht.

Nomenclatuur (CPV)
Een aanwijzing voor de juiste CPV-codes onder andere te vinden in het type opdrachtnemers dat mogelijk interesse kan hebben in de opdracht. Dit betreffen m.i. bureaus in de sector reclame en marketing en niet bureaus voor productie van audiovisueel materiaal.

CPV codes die dan veel meer voor de hand liggen zijn de volgende:

79340000-9 Reclame- en marketingdiensten
79341000-6 Reclamediensten
79341100-7 Diensten voor advies inzake reclame
79341200-8 Diensten voor reclamebeheer
79341400-0 Reclamecampagnediensten
79341500-1 Luchtreclamediensten
79342000-3 Marketingdiensten
79342100-4 Direct marketingdiensten
79342200-5 Promotiediensten

Daarnaast ontbreekt een projecten raming maar ik neem aan dat de omvang van de opdracht de drempel voor Europees aanbesteden (€ 209.000) wordt overschreden. Een juridisch zuivere wijze van aanbesteden heeft derhalve tot gevolg dat een Europese aanbestedingsprocedure moet worden gevolgd.

Risico's

De opdracht classificeren als sociale of andere specifieke dienst en starten van een meervoudig onderhandse procedure brengt diverse risico's met zich:

- Bezwaren vanuit de markt: zodra bekend wordt dat de opdracht meervoudig onderhands is aanbesteed terwijl een Europese aanbestedingsprocedure dient te worden gevolgd is de kans aanwezig dat er bezwaren komen vanuit de markt en is de overeenkomst in rechte vernietigbaar.
- De keuze voor een procedure voor sociale en andere specifieke diensten dient op verzoek van een ondernemer schriftelijk te worden gemotiveerd. Een correcte motivering is m.i. in dit geval niet voorhanden;
- De accountant merkt aanbesteding als onrechtmatig aan met als mogelijk gevolg geen goedkeurende verklaring.

Vanuit inkoop Drenthe geven wij een negatief advies op het publiceren van de voorliggende aanbestedingsprocedure onder het verlicht regime.

Mogelijke oplossingen

- Juridisch meest zuiver: een Europese aanbestedingsprocedure starten;
- Fase 1 meervoudig onderhands wegzetten voor het ontwikkelen van een marketingstrategie (mits deze onder de EU-drempel blijft) en vervolgens de uitwerking van de strategie Europees aanbesteden. Deze oplossing heeft echter zeker niet mijn voorkeur, omdat dan risico's kunnen spelen als voorkennis van het betreffende bureau, IE-rechten (creatieve denkproces van het bureau dat de strategie ontwikkelt)
- Als de marketingstrategie is uitgewerkt door een bureau dat is geselecteerd met de meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure en de uitvoering wordt vervolgens losgekoppeld daarvan en zou uitsluitend de productie van film- en videomateriaal betreffen, dan is het wellicht mogelijk om dit onderdeel alsnog onder de sociale en andere specifieke diensten te kunnen plaatsen. Let op: deze mogelijke oplossing behoeft nader onderzoek naar de concrete mogelijkheden! Het betreft dus in dit kader geen positief advies om eea op deze wijze weg te zetten. Hierbij geldt overigens nog steeds het aspect grensoverschrijdend belang dat dient te worden onderzocht.
- Een medewerker van één van de 3 noordelijke provincies het marketingplan laten maken in plaats van dit in te kopen in de markt. In de tussentijd kan er een zuivere aanbestedingsprocedure opgestart worden. Het voorstel van inkoop is dat we een startmoment hiervoor hebben. Binnen de huidige gekozen procedure ontbreekt een projectmatige aanpas, er is geen aanbestedingsplan, de projectraming ontbreekt en er is geen commitment over het te kiezen pad.

provincie Drenthe

Date : 29-10-2019 8:06:49
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : FW: Controleren aanbesteding TopDutch
Attachment : image001.png;

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 7:36
Aan: [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: Controleren aanbesteding TopDutch

Hi [redacted],
Wil jij maandag tijd inplannen voor controle van een EU aanbesteding Top Dutch? Na vrijdag staat ie in Nx klaar. 29e is de publicatiedatum.
Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 29-10-2019 8:06:19
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl**
Subject : FW: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : image002.png;image003.jpg;

Van:
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 10:12
Aan: provinciegroningen.nl; provinciegroningen.nl'
CC: (fryslan.frl); Henk Brink; Erik Bos;
Onderwerp: RE: Documenten aanbesteding TopDutch

Hallo Erik,
Top Dutch hen ik er uit gehaald.
De planning staat in Negometrix
Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 10:10
Aan: provinciegroningen.nl; provinciegroningen.nl';
CC: (fryslan.frl); Henk Brink; Erik Bos;
Onderwerp: FW: Documenten aanbesteding TopDutch
Dag
Hierbij nog een paar kleine opmerkingen in de bijlage. Zijn de opmerkingen van nog meegenomen (zie bijlage 3).
Daarnaast nog de volgende punten:

- Bij Negometrix vroeg ik mij af of bij referenties opdrachten niet langer dan 2 jaar niet wat kort is?
- Verder mag een combinatie uit maximaal 3 combinanten bestaan zag ik.
- Er mist nog een planning.
- Tot slot kom ik de term topdutch nog bij diverse documenten tegen. Is dat de bedoeling, gelet op het feit dat het in de uitvraag bewust niet wordt genoemd?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?
Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: " < provinciegroningen.nl>
Datum: 27-06-2017 16:38 (GMT+01:00)
Aan: < fryslan.frl>, < drenthe.nl>, "Brouns P.H.R." < provinciegroningen.nl>
Cc: Erik Bos < drenthe.nl>, " < provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch
en Erik hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever

en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** " < drenthe.nl>
> **Aan:** " < provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" < drenthe.nl>, '
> < drenthe.nl>, " < provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch**
>
> Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
> Met vriendelijke groet,
>
> | drenthe.nl
> Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie Drenthe

Date : 29-10-2019 8:06:35
From : "drenthe.nl
To : "drenthe.nl
Subject : FW: versie 0.1 beschrijvend document
Attachment : Topdutch offerte_aanvraag versie 0.1.docx;image001.png;image002.png;

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 8:52
Aan:
Onderwerp: versie 0.1 beschrijvend document

Ha collega's,
Hierbij versie 0.1 van het beschrijvend document ter bespreking morgen.
Grt

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 1:40
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch
Hi
Wat mij betreft duidelijk zo. Ben in Negometrix al bezig met de voorbereidingen. Zal kijken of ik jou zo als deelnemer kan uitnodigen/toevoegen.
Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 10:19
Aan:
Onderwerp: verslag kick off EA topdutch
Allen,
Hierbij het verslag van de bespreking gistermorgen. Graag hoor ik of jullie aanvullingen danwel op- of aanmerkingen hebben.
@ wil jij deze mail ook doorsturen naar ? Ik heb zijn mailadres niet…

provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Openbare Europese aanbesteding

"Internationale campagne ter ondersteuning van de acquisitie van Noord-Nederland"

Provincie Groningen
Afdeling ECP
Concern inkoop
Groningen

Juni 2017

© Copyright 2017, provincie Groningen.

Alle informatie in dit document is en blijft eigendom van provincie Groningen. Dit document wordt verstrekt in strikt vertrouwen, en zal noch geheel, noch gedeeltelijk worden verveelvoudigd, ter inzage worden gegeven aan derden, of worden aangewend voor enig ander doel dan de beantwoording van dit document. Provincie Groningen zal de in het kader van dit document ontvangen informatie op gelijke wijze strikt vertrouwelijk behandelen.

1. Procedure **2**
1.1 Algemeen 2
1.2 Uitgangspunten en doelen van de aanbesteding 2
1.3 Beschrijving van de opdracht 2
1.4 Planning 5
1.5 Gunning 5
2. Voorwaarden voor de Inschrijvingen en aanbiedingen **6**
2.1 Vorm van de opdracht 6
2.2 Geschiktheidscriteria 6
3 Gunningcriteria **8**
3.1 Toelichting op gunningscriteria 8

1. Procedure

1.1 Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

1.2 Uitgangspunten en doelen van de aanbesteding

De Opdrachtgever nodigt u uit een **inschrijving** te doen voor de ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.

Gegadigden dienen te voldoen aan de huidige en rekening te houden met toekomstige eisen, zoals deze zijn beschreven in dit document en de daarbij behorende bijlagen.

Als budget is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar.

1.3 Beschrijving van de opdracht

Om de ambitie te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Gedacht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar. Het doel hierbij is om binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. We streven er hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

Deze uitvraag is als volgt vorm gegeven:

Plan van aanpak:
We vragen u om een voorstel te bedenken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten. Voor de uitvoering van deze campagne is maximaal € 1,2 miljoen beschikbaar. Dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot de internationale campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers, Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland);
- Welke middelen worden gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Fasen van de beoordelingsprocedure:

1) Het openen van de inschrijvingen:

De gesloten Inschrijvingen worden geopend en er wordt een procesverbaal van opening opgesteld. Vervolgens wordt bekeken of de Inschrijvingen voldoen aan de vereisten uit dit Aanbestedingsdocument en of alle gevraagde informatie is bijgevoegd. Een Inschrijver die hier niet aan voldoet valt in beginsel af.

2) Beoordeling van de Eigen Verklaring en de Geschiktheidsciteria

In deze fase wordt beoordeeld of de Inschrijver voldoet aan alle gestelde criteria. Een Inschrijver die niet aan de gestelde uitsluitingsgronden en geschiktheidscriteria voldoet valt af.

3) Beoordeling van de Gunningscriteria

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een consensus score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een

		voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 40 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn.

4) Houden en beoordelen van een pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief het stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd.

5) Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning.

6) Voorlopige gunning en afronding

Met de inschrijver aan wie voorlopig wordt gegund gaan de provincies nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau, op basis waarvan de inschrijver vervolgens een gerichte aanbieding doet. Deze aanbieding zal, onder voorbehoud van definitieve gunning, ter besluitvorming voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Uitsluitend na akkoord zal worden overgegaan tot het gunnen van de opdracht. Hierbij dient de inschrijver eventueel nog de (gewaarmerkte) documenten en/of nadere informatie uit de Eigen Verklaring te overleggen. Documenten en verklaringen die worden overlegd mogen niet ouder zijn dan 6 maanden. Blijkt tijdens het nadere overleg en/of de verificatiegesprekken (of in een later stadium) dat:

- In de Inschrijving onjuiste informatie is verstrekt; en/of
- Op een ander punt onoverkomelijke bezwaren bestaan; en/of
- -geen definitieve overeenstemming kan worden bereikt over de te sluiten overeenkomst, inclusief eventuele aanvullende voorwaarden van Inschrijver;

Dan kan de betreffende Inschrijver alsnog afvallen.

1.4 Planning

In de onderstaande tabel is de planning van de aanbestedingsprocedure weergegeven. De Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de planning aan te passen, hieraan kunnen derhalve geen rechten ontleend worden door Inschrijvers.

Omschrijving	datum
Publicatie	29 juni 2017
Sluiting periode stellen tot vragen*	11 juli 2017
Nota van Inlichtingen	18 juli 2017
Sluitingsdatum indienen Inschrijvingen	18 augustus 2017 voor 12 uur 's middags
Beoordeling inschrijvingen	18 augustus 2017 t/m 29 augustus 2017
Consensusbespreking	30 augustus 2017
Pitches (maximaal) 5 hoogst scorende inschrijvers	6, 7 of 8 september 2017
Voorlopige gunningbesluit	8 september 2017
Definitieve gunningsbesluit	29 september 2017

*vragen kunnen al eerder via de vraag en antwoordmodule in het systeem Negometrix worden gesteld.

1.5 Gunning

Gunning zal geschieden aan de Inschrijver die de economisch meest voordelige inschrijving doet, (EMVI). De Inschrijving dient tot minimaal 3 maanden na de sluitingsdatum van de Inschrijvingen gestand te worden gedaan. In de Inschrijving op te nemen prijzen dienen te worden uitgedrukt in euro's, prijspeil 2017 exclusief BTW.

2. Voorwaarden voor de Inschrijvingen en aanbiedingen

2.1 Vorm van de opdracht

De vorm van de opdracht is een overeenkomst met één leverancier voor de bepaalde duur van de opdracht tot en met 30 september 2019. De Opdracht zal worden verstrekt onder de werking van de Algemene Inkoopvoorwaarden 2015 voor leveringen en diensten van de provincie Groningen, zie bijlage…

Het contract kan onder gelijkblijvende voorwaarden eventueel worden verlengd na 30 september 2019 met maximaal 3x1 jaar.

Overige bepalingen

1. In het kader van deze aanbesteding zijn varianten en alternatieven niet toegestaan.
2. Er mag één aanbieding per inschrijver worden gedaan.
3. Deze opdracht is NIET onderverdeeld in percelen. Inschrijven op een gedeelte van de opdracht is niet toegestaan.
4. Alle informatie zoals opgenomen in deze Offerteaanvraag is naar beste kunnen geleverd. Opdrachtgever wijst iedere aansprakelijkheid voor schade als gevolg van onjuistheden of onvolledigheid van de informatie zoals opgenomen in deze Offerteaanvraag van de hand. Inschrijvers worden geacht zelf onderzoek te doen naar alle relevante omstandigheden betreffende de opdracht (onder meer door het stellen van vragen in de ronde van Nota van Inlichtingen).

2.2 Geschiktheidscriteria

De inschrijver dient tenminste aan de geschiktheidseisen te voldoen om deel te mogen nemen aan de verdere procedure. U dient de Uniforme Eigen Verklaring (bijlage…) ingevuld en ondertekend in te dienen.

Naast de Eigen Verklaring worden als worden de volgende Geschiktheidscriteria gehanteerd:

1. Eisen ten aanzien van technische en beroepsbekwaamheid
   - De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met internationale acquisitiecampagnes met een jaarlijkse contractwaarde van minimaal € 250.000,-. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van minimaal drie vergelijkbare referenties. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.
   - De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de b2b sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van minimaal drie vergelijkbare referenties. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd
   - De inschrijver heeft aantoonbaar een personeelsbestand met kwalitatief voldoende opleidingsniveau waardoor de opdracht uitgevoerd wordt. Inschrijver toont dit aan middels een overzicht van het opleidingsniveau en een overzicht van het totaal aantal personeelsleden en de personeelsleden die de opdracht uitvoeren. De inschrijver heeft minimaal 5 personeelsleden die voldoen aan bovenstaande criteria in vaste dienst.
2. Eisen ten aanzien van financiële en economische draagkracht
   - Gezien het grote belang voor de provincies van deze campagne is garantie in continuïteit van dienstverlening door de inschrijver voor de provincies essentieel. De inschrijver de afgelopen 3 boekjaren per boekjaar een minimale omzet behaald van € 500.000,- voor gelijkwaardige bedrijfsactiviteiten. De inschrijver

toont dit aan door hiervan een overzicht aan te leveren over de afgelopen 3 boekjaren (2014, 2015 en 2016).

3 Gunningcriteria

3.1 Toelichting op gunningscriteria

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen. Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en intensiteit

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Soort middelen, verdeling en wijze van inzet • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne en aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven	max. 20

en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Tevens dienen inschrijvers op G1 minimaal 18 punten, op G2 minimaal 12 punten en op G3 minimaal 12 punten te scoren om te worden uitgenodigd voor de pitch. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een ander beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen deze ambitie te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 0-10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 10-20 punten Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht. 20-30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht	max. 30

op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	
	30

provincie Drenthe

provincie
groningen

Date : 29-10-2019 8:06:02
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : FW: verslag kick off EA topdutch
Attachment : verslag kick off EA 20-06-2017.docx;image001.png;

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 15:30
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: verslag kick off EA topdutch

Van: [redacted] [mailto:[redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 15:19
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch

Allen,
Hierbij het definitieve verslag waarin de aanvullingen van [redacted] zijn opgenomen.
Groet
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted] drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 3:10
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch

Hallo [redacted]
Bijgaand mijn aanvullingen!
Tot morgen!
Gr
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 10:19
Aan: [redacted]
Onderwerp: verslag kick off EA topdutch

Allen,
Hierbij het verslag van de bespreking gistermorgen. Graag hoor ik of jullie aanvullingen danwel op- of aanmerkingen hebben.
@[redacted] wil jij deze mail ook doorsturen naar Erik? Ik heb zijn mailadres niet…
Met vriendelijke groet,

[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted].nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

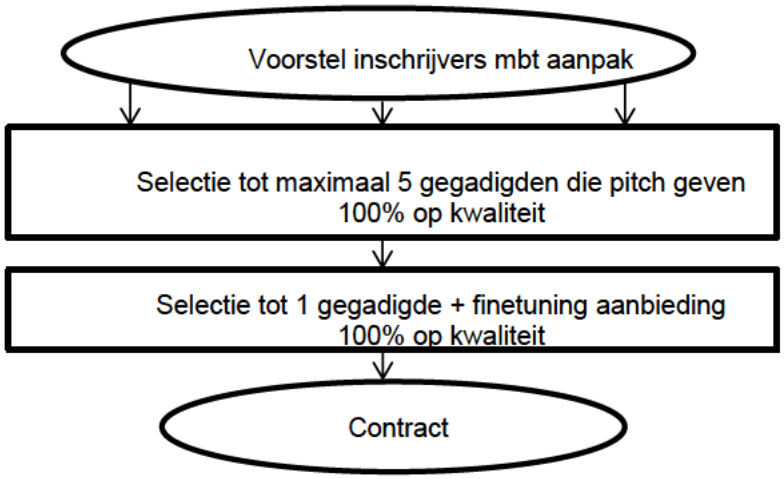
De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Verslag kick off EA Topdutch:

1. Opening en mededelingen:
   De vergadering wordt geopend. Het betreft de kick off voor een Europese aanbesteding voor de ontwikkeling van een campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd ten behoeve van de drie noordelijke provincies. De provincie Groningen is penvoerder en leidend ten aanzien van het aanbestedingstraject. De provincie Drenthe levert inkoopondersteuning. Er zijn verder geen mededelingen.
2. Voorstelrondje: de volgende personen zijn aanwezig en stellen zich voor:
   Provincie Drenthe:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   Provincie Groningen:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling inkoop
3. Achtergrondinfo, IST en SOLL situatie
   [redacted] geeft achtergrondinformatie ten aanzien van de aanbesteding zodat eenieder aan tafel op hetzelfde informatie niveau zit. Er zijn tot nu toe 2 campagnes uitgevoerd door Initio waarbij in totaal ongeveer 80K is uitgegeven. Aangezien de wens is door te gaan met dergelijke campagnes wordt de aanbestedingsgrens overschreden, vandaar deze EA. [redacted] geeft vervolgens aan dat hij qua aanpak het volgende in gedachten heeft:



   Vervolgens wordt besproken welke doelstelling behaald dienen te worden. [redacted] beschrijft dit als volgt: Als Noord Nederland in de breedte komen tot een gezamenlijke identiteit. Waarmee de hoop is dat dit gaat leiden tot het aantrekken van bedrijven die zich gaan vestigen in Noord Nederland waardoor binnen 5 jaar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen ontstaan. Er wordt gezocht naar een partij die Noord Nederland op de kaart kan zetten. De partij die dit gaat doen moeten weten wat er leeft in het Noorden zodat ze het Noorden goed kunnen promoten. Van de partij wordt verwacht dat ze wendbaar zijn en snel en efficiënt kunnen reageren op zaken die spelen en kansen die zich voordoen.
4. Kaders:
   - Het totaal beschikbare budget is 1,2 miljoen euro. Dit wordt als plafond bedrag meegegeven.
   - De wens is zsm na de zomer te starten. Een openbare Europese aanbesteding lijkt daarmee de meest passende procedure.
   - Doorlooptijd: start 20 juni, contract eind september
   - Capaciteit: rekening houden met vakanties projectleden en beschikbaarheid gedeputeerden vwb pitches
   - Aanbesteding loopt gedurende de zomerperiode. Hiermee rekening houden bij inschrijftermijnen voor aanbieders.
   - De leveranciersmarkt moet nog inzichtelijk worden gemaakt tbv bepalen inschrijfcriteria

5. Aanbestedingsdoelstellingen:
   - Als 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten brengen
   - Het noorden als vestigingsklimaat voor nieuwe bedrijven
   - Budget 1,2 MIO inclusief kosten tbv media
   - We zoeken een bureau dat inwoners van Noord Nederland trots laat zijn inwoner te zijn
   - In het noorden kan veel maar er kan nog veel meer!
   - Het noorden op de kaart! Er gebeurt wat in het noorden (reuring)!

   Beoordeling ingediende plannen:
   - Welke middelen worden ingezet om naar buiten te treden?
   - Hoe communiceer je als bureau snel?

   Resultaten na de campagne:
   - Uitvoeren campagne tussen september 2017 tm 2019 met eventueel een uitloop naar 2020 binnen het beschikbare budget
   - Gemiddeld in 3 campagnes per jaar om de aanbestedingsdoelstellingen halen
   - 2000 nieuwe arbeidsplaatsen creeeren voor het eind van de campagne
   - Een aantal nieuwe vestigingen van bedrijven voor het eind van de campagne

6. Definiëren concrete acties en afspraken:
   Planning:

Publicatie:	29 juni
Sluiting indienen vragen	11 juli
Publicatie nota v inlichtingen	18 juli
Sluiting indienen inschrijvingen	18 augustus voor 12 uur
Beoordeling	18-29 augustus
Consensusbespreking	30 augustus
Pitches	6,7 of 8 september
Voorlopige gunning	8 september
Definitieve gunning	29 september

   Woensdag 21 juni maken [redacted] en [redacted] een eerste aanzet voor de stukken, de minimumeisen, gunning- en beoordelingscriteria.
   Vrijdag 23 juni zullen [redacted] en [redacted] dit verder concretiseren en de opzet van de EA maken in Negometrix.

7. W.v.t.t.k.
   Beoordelingsprocedure:
   De inhoudelijke beoordeling zal worden gedaan door de materiedeskundige projectleden. Inkoop zal fungeren als procesbewaker en beoordelaar van de 'harde' feiten. Drie gedeputeerden (elke provincie 1) zullen de pitches mee beoordelen . Hier zullen criteria voor worden opgesteld die e.e.a. zoveel mogelijk objectiveren.
8. Vakanties
   - [redacted] 24 juli t/m 18 augustus
   - [redacted] 10 augustus t/m 29 augustus
   - [redacted] 14 juli tm 14 augustus
   - [redacted] 31 juli tm 25 aug
   - [redacted] 24 juli tm 21 aug (vervanger [redacted]
   - [redacted] 26 juli tm 23 aug
   - [redacted] 14 augustus tm 8 september
9. Afspraken
   - [redacted] informeert [redacted] (inkoop Friesland) over te doorlopen inkoopprocedure
   - [redacted] informeert [redacted]

provincie
groningen

Date : 26-6-2017 15:15:51
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;image001.png;

Bij deze

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 2:45
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Wil je mij de AIV van Groningen nog toesturen?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:
- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek
- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:
- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. 'De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat 'het indienen van referenties' maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:
Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt
[redacted]

[redacted]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha [redacted]

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met [redacted] bespreken.
Ik neem [redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

Van: [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha [redacted]

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

AIV Provincies 2015 voor leveringen en diensten

Deel A. Algemeen deel

De bepalingen van deel A zijn van toepassing zowel op leveringen als op diensten.

Artikel 1 Begripsbepalingen

De hierna volgende begrippen worden in deze algemene inkoopvoorwaarden in de hierna vermelde betekenis gebruikt:

a. provincie: provincie Groningen;
b. opdrachtnemer: iedere (rechts)persoon alsmede diens vertegenwoordiger(s), gemachtigde(n) en rechtsverkrijgende(n), die met de provincie een overeenkomst sluit tot het verrichten van leveringen en/of diensten, waarop deze algemene inkoopvoorwaarden toepasselijk zijn, alsmede zijn werknemers en door hem bij de uitvoering van de overeenkomst ingeschakelde derden;
c. partij(en): de provincie en de opdrachtnemer;
d. overeenkomst: de overeenkomst van opdracht tussen de provincie en de opdrachtnemer op basis waarvan de opdrachtnemer leveringen en/of diensten verricht voor de provincie en de provincie een tegenprestatie voldoet aan de opdrachtnemer;
e. dag: kalenderdag;
f. schriftelijk: door middel van geschreven documenten, fax- of e-mailcommunicatie, alsmede andere door de wet daarmee gelijk gestelde vormen van communicatie;
g. prestatie: het door de opdrachtnemer op basis van een overeenkomst tot stand te brengen resultaat:
h. zaak: roerende zaak, waaronder mede begrepen energie en water.

Artikel 2 Overeenkomst

1. Afwijkingen van deze algemene inkoopvoorwaarden zijn uitsluitend geldig voor zover ze uitdrukkelijk schriftelijk door de provincie zijn aanvaard en gelden slechts voor de overeenkomst waarop ze betrekking hebben.
2. Een wijziging van de overeenkomst komt uitsluitend tot stand nadat een partij een voorstel van de andere partij schriftelijk heeft aanvaard.
3. Indien enige bepaling van deze algemene inkoopvoorwaarden nietig is of vernietigd wordt, blijven de overige bepalingen onverkort en volledig van kracht.
4. In geval van toepassing van het derde lid treden partijen in overleg teneinde nieuwe rechtsgeldige bepalingen ter vervanging van de nietige dan wel vernietigde bepalingen overeen te komen, waarbij zoveel mogelijk het doel en de strekking van laatstbedoelde bepalingen in acht worden genomen.
5. In geval van strijdigheid tussen een bepaling in een overeenkomst en een bepaling in deze algemene inkoopvoorwaarden, prevaleert de bepaling uit de overeenkomst.
6. Indien de provincie tekeningen, modellen, specificaties, instructies, planningen, keuringsvoorschriften en dergelijke voorschrijft, maken deze deel uit van de overeenkomst.

Artikel 3 Meerwerk en minderwerk

1. Indien door aanvullende wensen of door gewijzigde inzichten van de provincie of door wijziging van wettelijke voorschriften, de prestatie die de opdrachtnemer op grond van de overeenkomst moet verrichten, aantoonbaar wordt verzwaard dan wel uitgebreid, is sprake van meerwerk.
2. Tot meerwerk als bedoeld in het eerste lid worden niet gerekend essentiële werkzaamheden die de opdrachtnemer bij het sluiten van de overeenkomst had behoren te voorzien.

3. Indien de prestatie die de opdrachtnemer op grond van de overeenkomst moet verrichten, aantoonbaar wordt verlicht dan wel verminderd, is sprake van minderwerk.
4. Indien een partij meent dat van meer- en/of minderwerk sprake is, doet zij daarvan tijdig en schriftelijk mededeling aan de andere partij onder opgave van de financiële en andere gevolgen daarvan voor de uitvoering van de overeenkomst.
5. De opdrachtnemer vangt niet aan met de uitvoering van meerwerk dan na een schriftelijke opdracht daartoe van de provincie.
6. Meerwerk dat niet vooraf schriftelijk is overeengekomen, wordt niet door de provincie vergoed.
7. De opdrachtnemer zendt een aparte en gespecificeerde nota voor het meer- en/of minderwerk.

Artikel 4 Verplichtingen opdrachtnemer

1. De opdrachtnemer besteedt de uitvoering van de overeenkomst niet in zijn geheel uit aan een derde.
2. De opdrachtnemer besteedt de uitvoering van de overeenkomst niet gedeeltelijk uit aan een derde, tenzij hiermee voorafgaand schriftelijk is ingestemd door de provincie.
3. De opdrachtnemer vervangt de personen die zijn belast met de uitvoering van de overeenkomst en die in de overeenkomst zijn benoemd, tijdelijk noch definitief, tenzij hiermee vooraf schriftelijk is ingestemd door de provincie.
4. De provincie onthoudt haar instemming als bedoeld in de vorige leden niet en verbindt daaraan geen voorwaarden, tenzij dit in het voorkomende geval redelijk kan worden geacht.
5. De opdrachtnemer levert zijn prestatie goed en zorgvuldig, naar beste weten en kunnen op een wijze die aan de overeenkomst beantwoordt en binnen de overeengekomen termijn. De opdrachtnemer maakt daarbij geen inbreuk op intellectuele of industriële eigendomsrechten van derden en leeft alle van toepassing zijnde wettelijke eisen en overige overheidsvoorschriften na.
6. De opdrachtnemer gebruikt de in het kader van de overeenkomst door de provincie aan de opdrachtnemer verstrekte informatie en documentatie, waaronder tekeningen en modellen, alleen indien en voor zover dat in het kader van de uitvoering van de overeenkomst noodzakelijk is.
7. De informatie en documentatie als bedoeld in het zesde lid, blijft te allen tijde eigendom van de provincie.
8. Verplichtingen die naar hun aard zijn bestemd om ook na uitvoering van de overeenkomst voort te duren, behouden hun werking ook nadat de overeenkomst is uitgevoerd.

Artikel 5 Geheimhouding en bekendmaking

1. Partijen zijn verplicht alle direct of indirect van de andere partij vertrouwelijk verkregen informatie en gegevens vertrouwelijk te behandelen, ook na afloop van de overeenkomst.
2. Partijen maken de informatie en gegevens als bedoeld in het eerste lid, niet aan derden openbaar, tenzij hiermee vooraf schriftelijk is ingestemd door de andere partij, of op grond van een wettelijke verplichting of een rechterlijk bevel. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
3. De opdrachtnemer maakt in publicaties of reclame-uitingen geen melding van de overeenkomst en de resultaten hiervan en gebruikt de naam en/of het logo van de provincie niet als referentie, tenzij de provincie hiermee vooraf schriftelijk heeft ingestemd. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
4. In geval van overtreding van de voorgaande leden door de opdrachtnemer, verbeurt de opdrachtnemer aan de provincie een onmiddellijk opeisbare boete van € 5.000, - per geval, zonder dat enige ingebrekestelling is vereist en onverminderd enig ander aan de provincie toekomend recht, waaronder het recht op volledige schadevergoeding en nakoming.
5. De provincie kan persberichten en andere openbare mededelingen coördineren.

Artikel 6 Toetsing

1. De provincie heeft het recht de prestatie te (laten) toetsen.
2. De provincie kan de toets bedoeld in het eerste lid, zowel voor, tijdens als binnen een redelijke termijn na de levering van de prestatie (laten) uitvoeren.

Artikel 7 Niet-tijdige nakoming

1. De opdrachtnemer meldt een dreigende termijnoverschrijding zo spoedig mogelijk schriftelijk aan de provincie, waarbij hij de aard van de dreigende termijnoverschrijding, de door hem te treffen maatregelen en de verwachte duur van de vertraging vermeldt.
2. De provincie bevestigt schriftelijk de ontvangst van de melding als bedoeld in het eerste lid en geeft daarbij aan of zij instemt met de voorgestelde handelwijze. Deze instemming houdt niet in dat provincie de oorzaak van de dreigende vertraging erkent en laat alle andere rechten of vorderingen die de provincie op grond van de overeenkomst toekomen, onverlet.

Artikel 8 Tekortkoming in de nakoming

1. Van een tekortkoming in de nakoming is sprake indien de prestatie niet binnen de overeengekomen termijn wordt geleverd of niet beantwoordt aan hetgeen partijen zijn overeengekomen, tenzij de tekortkoming de opdrachtnemer niet kan worden toegerekend.
2. De volgende omstandigheden zijn in ieder geval toerekenbaar aan de opdrachtnemer: gebrek aan personeel, ziekte of staking van personeel, verlate levering van zaken, files, liquiditeitsproblemen, toerekenbare tekortkoming in de nakoming van door de opdrachtnemer ingeschakelde derden en andere, voorzienbare omstandigheden waarop de opdrachtnemer had kunnen en moeten anticiperen.
3. De provincie stelt de opdrachtnemer zo spoedig mogelijk na constatering van de tekortkoming schriftelijk in gebreke, tenzij nakoming blijvend onmogelijk is.
4. De ingebrekestelling als bedoeld in het derde lid bevat een redelijke termijn voor nakoming. Deze termijn is fataal, zodat de opdrachtnemer bij niet-tijdige nakoming in verzuim is.
5. De provincie heeft het recht om voor rekening van en na overleg met de opdrachtnemer herstel of vervanging zelf uit te voeren of door derden te laten uitvoeren, onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die haar toekomen, in de volgende gevallen:
   a. nakoming is blijvend onmogelijk;
   b. de in het vierde lid bedoelde termijn is ongebruikt verlopen;
   c. er is sprake van zodanige spoedeisendheid dat onmiddellijke actie is geboden.

Artikel 9 Aansprakelijkheid

1. De partij die toerekenbaar tekortschiet in de nakoming van haar verplichtingen, is tegenover de andere partij aansprakelijk voor de door de andere partij geleden dan wel te lijden schade, met dien verstande dat de aansprakelijkheid, per gebeurtenis, beperkt is tot een bedrag van:
   - € 150.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde kleiner is dan of gelijk aan € 50.000,–;
   - € 300.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 50.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 100.000,–;
   - € 500.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 100.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 150.000,–;
   - € 1.500.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 150.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 500.000,–;
   - € 3.000.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 500.000,–.

2. Samenhangende gebeurtenissen als bedoeld in het eerste lid, worden aangemerkt als één gebeurtenis.
3. De beperking van de aansprakelijkheid als bedoeld in het eerste lid komt te vervallen:
   a. in geval van aanspraken van derden op schadevergoeding;
   b. indien sprake is van opzet of grove schuld aan de zijde van de tekortschietende partij;
   c. in geval van schending van intellectuele eigendomsrechten als bedoeld in artikel 4, vijfde lid.
4. Onder derden als bedoeld in het derde lid, worden mede begrepen volksvertegenwoordigers, bestuurders, werknemers en andere voor de provincie werkzame personen.
5. Indien een derde de provincie aansprakelijk stelt voor handelen of nalaten waarvoor de opdrachtnemer aansprakelijk is op grond van het bepaalde in de wet, deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten, neemt de opdrachtnemer de behandeling van deze aanspraak op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over.
6. Alle kosten, waaronder begrepen schadevergoeding, boetes en rente, die de provincie heeft gemaakt in verband met de behandeling van een aanspraak als bedoeld in het vijfde lid, komen voor rekening van de opdrachtnemer.
7. In het geval de belastingdienst of instanties aan wie de uitvoering van de sociale verzekeringswetgeving is opgedragen de rechtsverhouding tussen partijen aanmerken als een fictieve dienstbetrekking, neemt de opdrachtnemer de behandeling van alle aanspraken, waaronder begrepen boetes, rente en kosten, op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over.
8. De opdrachtnemer verklaart dat hij genoegzaam is verzekerd en zich genoegzaam verzekerd zal houden tegen de aansprakelijkheid zoals bedoeld in deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten.

Artikel 10 Ontbinding

1. Partijen hebben het recht, onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die hen toekomen, de overeenkomst tussen partijen buiten rechte te ontbinden, indien de andere partij enige verplichting uit de overeenkomst niet tijdig of niet behoorlijk nakomt en voor zover de tekortkoming vatbaar is voor herstel, nalaat zodanige tekortkoming te herstellen binnen de in het vierde lid van artikel 8 bedoelde termijn.
2. Onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die haar toekomen, heeft de provincie het recht om de overeenkomst tussen partijen direct en zonder ingebrekestelling buiten rechte te ontbinden, indien:
   a. de opdrachtnemer in staat van faillissement of in surséance van betaling verkeert, of op een aanmerkelijk deel van haar vermogen beslag wordt gelegd;
   b. de opdrachtnemer overlijdt of anderszins in de (fysieke) onmogelijkheid komt te verkeren om de overeenkomst uit te voeren;
   c. de bedrijfsvoering van de opdrachtnemer (deels) is stilgelegd, hij zijn activiteiten (deels) heeft gestaakt of overgedragen of hij in liquidatie verkeert;
   d. de zeggenschap over of binnen de onderneming van de opdrachtnemer wijzigt bijvoorbeeld door wijziging van aandeelhouders of wisseling van bestuursleden;
   e. personeelsleden van of personen die werkzaam zijn bij de provincie, een al dan niet betaalde nevenfunctie bij de opdrachtnemer vervullen of ten tijde van de onderhandelingen hebben vervuld of die belangen hebben bij de opdrachtnemer of bij diens bedrijfsvoering, zonder dat de provincie daarvan voor de totstandkoming van de overeenkomst in kennis is gesteld.
   f. feiten of omstandigheden in relatie tot het bedrijf of de persoon van de opdrachtnemer bekend worden, die, waren deze bekend geweest vóór het tot stand komen van de

overeenkomst, aanleiding zouden zijn geweest om geen overeenkomst met deze opdrachtnemer aan te gaan.
   g. de opdrachtnemer ter verkrijging van de opdracht personeel van opdrachtgever enigerlei voordeel heeft geboden, gegeven, doen aanbieden of doen geven.
3. De opdrachtnemer is verplicht de provincie terstond te informeren over het optreden of redelijkerwijs voorzienbaar zijn van een van de omstandigheden als bedoeld in het tweede lid.
4. In geval van ontbinding van de overeenkomst heeft de opdrachtnemer geen recht op enige schadevergoeding.
5. In geval van ontbinding heeft de provincie het recht om de reeds door de opdrachtnemer geleverde en door de provincie betaalde prestatie te blijven gebruiken.
6. De provincie kan afgifte vorderen van hetgeen reeds op basis van de overeenkomst is ontwikkeld of gerealiseerd en van de gegevens die nodig zijn om een en ander te kunnen voltooien en gebruiken, tegen betaling van een corresponderend deel van de overeengekomen tegenprestatie.
7. Partijen kunnen overeenkomen dat de opdrachtnemer de prestatie zodanig afrondt, dat deze voldoet aan hetgeen is overeengekomen dan wel dat deze door een ander kan worden voltooid.

Artikel 11 Prijzen en tarieven

1. Prijzen en tarieven zijn vast voor de duur van de overeenkomst en in euro's en omvatten alle belastingen, maar exclusief BTW en betreffen de overeengekomen prestatie, alsmede alle overige kosten, zoals die van training of inwerking van personeel, reis- en verblijf- en voorrijkosten, administratiekosten en de kosten van de verpakking.
2. De in het eerste lid bedoelde prijzen gelden ook voor meer- en minderwerk als bedoeld in artikel 3.

Artikel 12 Betaling

1. Tenzij factureringsmomenten zijn overeengekomen, zendt de opdrachtnemer niet eerder een factuur aan de provincie dan nadat de prestatie is verricht en geaccepteerd.
2. In een factuur is in ieder geval opgenomen:
   a. opgave van het aantal werkelijk en noodzakelijk bestede uren, alsmede de data waarop een en ander is verricht, of
   b. een korte omschrijving van de verrichte prestatie.
3. De provincie voldoet binnen dertig dagen na ontvangst en goedkeuring van de desbetreffende factuur de op grond van de overeenkomst verschuldigde bedragen, mits gefactureerd overeenkomstig de factureringsafspraken en na acceptatie van de prestatie en de bijbehorende documentatie.
4. In geval van te late betaling is de provincie de wettelijke rente verschuldigd.
5. In geval van vooruitbetaling door de provincie verstrekt de opdrachtnemer op eerste verzoek daartoe en voorafgaand aan de eerste vooruitbetaling, op zijn kosten voldoende zekerheid voor (terug)betaling, voor het geval de opdrachtnemer op enigerlei wijze tekort schiet in de nakoming van zijn verplichtingen waarop de vooruitbetaling ziet.
6. De zekerheid wordt verstrekt door middel van een originele verklaring (bankgarantie "op afroep") van een erkende kredietinstelling ter hoogte van het door de provincie vooruit te betalen of vooruitbetaalde bedrag, vermeerderd met eventuele rente en kosten, een en ander goed te keuren door de provincie.
7. Indien is overeengekomen dat betaling volgens nacalculatie plaatsvindt, specificeert de opdrachtnemer de factuur zoals overeengekomen.
8. Betaling door de provincie houdt op geen enkele wijze afstand van enig recht in.
9. Het is de opdrachtnemer niet toegestaan zijn prestatie te verrekenen met een vordering op de provincie, uit welken hoofde dan ook verschuldigd.

10. De provincie heeft het recht de voldoening van een factuur op te schorten in het geval van een dreigende vertraging als bedoeld in artikel 7, eerste lid, of een toerekenbare tekortkoming als bedoeld in artikel 8, eerste lid.
11. Overschrijding van een betalingstermijn door de provincie of niet-betaling van een factuur op grond van vermoedelijke inhoudelijke onjuistheid daarvan of in geval van ondeugdelijkheid van de prestatie, geeft de opdrachtnemer niet het recht zijn werkzaamheden op te schorten dan wel te beëindigen.
12. De provincie kan de factuur door een door haar aan te wijzen accountant als bedoeld in artikel 393, eerste lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek op inhoudelijke juistheid laten controleren. De opdrachtnemer verleent de betrokken accountant inzage in boeken en bescheiden en verstrekt hem alle gegevens en informatie die deze verlangt.
13. De controle als bedoeld in het twaalfde lid, is vertrouwelijk en strekt zich niet verder uit dan voor het verifiëren van de facturen is vereist.
14. De accountant brengt zijn rapportage zo spoedig mogelijk aan partijen uit.
15. De kosten van het accountantsonderzoek als bedoeld in de vorige leden, komen voor rekening van de provincie, tenzij uit het onderzoek van de accountant blijkt dat de factuur niet juist dan wel onvolledig is, in welk geval bedoelde kosten voor rekening van de opdrachtnemer komen.

Artikel 13 Zaken van de provincie

1. In het geval de provincie aan de opdrachtnemer zaken, zoals grondstoffen, hulpstoffen, gereedschappen, tekeningen, specificaties en software, ter beschikking heeft gesteld ten behoeve van de uitvoering van de overeenkomst, blijven deze zaken eigendom van de provincie. Aan de terbeschikkingstelling kunnen voorwaarden worden verbonden.
2. De opdrachtnemer bewaart de ter beschikking gestelde zaken afgescheiden van soortgelijke zaken welke behoren aan hemzelf of aan derden.
3. De opdrachtnemer zal de ter beschikking gestelde zaken merken als eigendom van de provincie.
4. De opdrachtnemer retourneert al hetgeen hij in het kader van de uitvoering van de overeenkomst van de provincie onder zich heeft, binnen veertien dagen nadat de overeenkomst is uitgevoerd zonder kosten aan de provincie.
5. Het is de opdrachtnemer niet toegestaan een kopie van de in het eerste lid bedoelde zaken te bewaren of te gebruiken, anders dan in het kader van zijn archiveringsverplichtingen.

Artikel 14 Overdracht van rechten en/of verplichtingen

1. Het is partijen niet toegestaan hun rechten en verplichtingen op basis van de overeenkomst zonder voorafgaande schriftelijke instemming van de andere partij geheel of gedeeltelijk over te dragen aan een derde. Aan dit verbod komt goederenrechtelijke werking toe in de zin van artikel 3:83, tweede lid, van het Burgerlijk Wetboek. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
2. Het eerste lid geldt niet ten aanzien van het vestigen van een pandrecht.

Artikel 15 Toepasselijk recht en geschillen

1. Op de overeenkomst en alle overeenkomsten die daaruit voortvloeien is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
2. Partijen lossen waar mogelijk hun geschillen op door middel van goed overleg.
3. Indien partijen niet tot een oplossing komen of in spoedeisende gevallen, zullen de geschillen worden voorgelegd aan de bevoegde rechter in het arrondissement van de hoofdstad van de provincie.

Deel B. Leveringen

De bepalingen van deel B zijn van toepassing op leveringen, naast de bepalingen van deel A.

Artikel 16 Specifieke garanties voor leveringen

1. Een geleverde zaak bezit tenminste de eigenschappen die zijn overeengekomen en welke de provincie op grond van de overeenkomst mag verwachten.
2. Voor een geleverde zaak geldt een garantietermijn van 24 maanden, tenzij uit wet of jurisprudentie een langere termijn volgt dan wel de opdrachtnemer of de branche van de opdrachtnemer een langere termijn hanteert, in welk geval de langste termijn geldt.
3. De opdrachtnemer herstelt voor eigen rekening alle fouten en gebreken die zich binnen de garantietermijn openbaren en die niet te wijten zijn aan normale slijtage of onoordeelkundig gebruik,
4. De opdrachtnemer garandeert dat gedurende de gebruikelijke levensduur van de geleverde zaak nieuwe onderdelen voorhanden zijn om fouten en gebreken aan deze zaak te kunnen herstellen.

Artikel 17 Aflevering van een zaak

1. Aflevering vindt plaats op de overeengekomen locatie en het overeengekomen tijdstip en geschiedt voor rekening en risico, waaronder transport en verzekeringen, van de opdrachtnemer.
2. De opdrachtnemer overhandigt alle documenten die betrekking hebben op of verband houden met een te leveren zaak, zoals certificaten, paklijsten, gebruiksaanwijzingen (in Nederlandse taal gesteld), uiterlijk ten tijde van de aflevering aan de provincie of zendt deze, zo mogelijk, op voorhand aan de provincie.
3. De opdrachtnemer voert alle gebruikte verpakkingsmaterialen voor zijn rekening en risico af en draagt zorg voor een milieuvriendelijke verwerking.

Artikel 18 Risico- en eigendomsovergang

De eigendom en het risico van een zaak gaat pas over op de provincie zodra de zaak is gemonteerd en/of geïnstalleerd, zich in de feitelijke macht van de provincie bevindt en na acceptatie van de levering.

Artikel 19 Toepasselijk recht

De toepasselijkheid van het Weens koopverdrag, en van eventuele andere, internationale regelingen inzake koop van roerende zaken, voor zover de werking hiervan door partijen kan worden uitgesloten, is uitgesloten.

Deel C. Diensten

De bepalingen van deel C zijn van toepassing op diensten, naast de bepalingen van deel A.

Artikel 20 Verplichtingen van de opdrachtnemer

1. De opdrachtnemer verricht de dienst met de zorgvuldigheid, deskundigheid en professionaliteit die gebruikelijk is binnen de branche of beroepsgroep van de opdrachtnemer.
2. De opdrachtnemer zet uitsluitend gekwalificeerde personen in voor het uitvoeren van de overeenkomst.
3. Indien nodig, zorgt de opdrachtnemer voor adequate vervanging van de in het tweede lid bedoelde personen.

4. De aan vervanging als bedoeld in het derde lid, verbonden meerkosten zijn voor rekening van de opdrachtnemer.
5. De opdrachtnemer zet uitsluitend personen in die in Nederland arbeid mogen verrichten.

Artikel 21 Intellectuele en industriële eigendomsrechten

1. Alle intellectuele en industriële eigendomsrechten en databankrechten die zullen ontstaan of kunnen worden uitgeoefend ten aanzien van de resultaten van de overeenkomst berusten te allen tijde en uitsluitend bij de provincie, met uitzondering van rechten op eventueel ten behoeve van de opdracht door de opdrachtnemer ontwikkelde software modellering(en) en de daarvoor gebruikte softwareprogrammatuur, alsmede op andere door de opdrachtnemer in het kader van de overeenkomst ontwikkelde kennis en knowhow die ten grondslag ligt aan het aan de provincie geleverde resultaat.
2. De opdrachtnemer draagt alle intellectuele en industriële rechten die mochten ontstaan ten aanzien van de prestatie – voor zover mogelijk – op het moment van het ontstaan daarvan bij voorbaat en om niet over aan de provincie, welke overdracht door de provincie reeds nu voor alsdan wordt aanvaard. Voor zover voor de overdracht van de genoemde rechten op enig moment een nadere akte zou zijn vereist, machtigt de opdrachtnemer de provincie reeds nu voor alsdan onherroepelijk om zodanige akte op te maken en mede namens de opdrachtnemer te ondertekenen, onverminderd de verplichting van de opdrachtnemer om op eerste verzoek van de provincie aan de overdracht van deze rechten medewerking te verlenen, zonder daarbij voorwaarden te kunnen stellen.
3. De opdrachtnemer doet met de totstandkoming van de overeenkomst afstand jegens de provincie van alle eventueel aan hem, opdrachtnemer, toekomende zogenoemde persoonlijkheidsrechten, in de mate als de toepasselijke regelgeving zodanige afstand toelaat. De opdrachtnemer doet, hiertoe gevolmachtigd, ook namens het aan zijn zijde betrokken personeel, afstand jegens de provincie van alle eventueel aan deze personeelsleden toekomende persoonlijkheidsrechten, in de mate waarin de toepasselijke regelgeving zodanige afstand toelaat.
4. De opdrachtnemer heeft het onvoorwaardelijke en eeuwigdurende recht de resultaten van de overeenkomst waarop krachtens het eerste lid een eigendomsrecht ten behoeve van de provincie rust, te gebruiken voor zichzelf of ten behoeve van derden, zonder kosten of andere beperkingen, mits daardoor de belangen van de provincie niet worden geschaad
5. De opdrachtnemer verleent op eerste verzoek van de provincie medewerking aan het realiseren van een gebruiksrecht als bedoeld in het vierde lid ten aanzien van de in het eerste lid bedoelde, uitgezonderde rechten.
6. De provincie geldt als ontwerper in de zin van artikel 6, tweede lid, van de Eenvormige Beneluxwet inzake tekeningen en modellen en heeft bij uitsluiting het recht om een eindproduct dat daarvoor in aanmerking komt te deponeren bij het in artikel 8 van die wet bedoelde bureau, al dan niet door tussenkomst van een nationale dienst.
7. Indien een derde de provincie aansprakelijk stelt ter zake van (gestelde) inbreuk op intellectuele of industriële eigendomsrechten van die derde, vergelijkbare aanspraken met betrekking tot kennis, ongeoorloofde mededinging en dergelijke daaronder begrepen, waarvoor de opdrachtnemer aansprakelijk is op grond van het bepaalde in deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten, neemt de opdrachtnemer de behandeling van deze aanspraak op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over. De opdrachtnemer verplicht zich tot het op zijn kosten treffen van alle maatregelen die kunnen bijdragen tot voorkoming van stagnatie en tot beperking van de te maken extra kosten en/of te lijden schade als gevolg van bedoelde inbreuken.

provincie Drenthe

Date : 26-6-2017 15:12:07
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Attachment : image001.png;

3 is wmb prima. Is dat wat je vaker hanteert?

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 2:54
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Nog een vraagje. Uit hoeveel combinanten mag wat ons betreft een combinatie van inschrijvers bestaan? 3?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 26 juni 2017 11:55
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Nav het overleg met de volgende punten:
Opdrachtbeschrijving:
- Staat nu in dat de provincie Drenthe de penvoerder is maar de provincie Groningen is penvoerder, is bestuurlijk zo afgesproken;
- Tav de acquisitietrajecten van NOM en NFIA wordt aangegeven dat er een link of bijlagen moeten worden toegevoegd. Het is handiger om hier neer te zetten dat er meer informatie te vinden is op de websites van de NOM en de NFIA.
- stuurt mij nog de bijlage van het SNN onderzoek.

Gunnings- en beoordelingssystematiek
- We willen toch in zijn geheel de gemiddelde score methodiek gaan hanteren en niet de consensus methode. Geeft ons inziens meer ruimte voor eenieder bij de beoordeling

PDF uitdraai uit Negometrix:
- 1.3.2. Kerncompetentie 1: graag als volgt aanpassen. 'De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn.
- Kerncompetentie 2: hier staat 'het indienen van referenties' maar hier vragen we toch ook 1 referentie?

Algemeen:
Er wordt verwezen naar de AIV van Drenthe, maar dat moet dan ook Groningen worden…

Tot zover, bij vragen weet je me te vinden!

Grt

Verzonden: maandag 26 juni 2017 9:42
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Ik heb in de bijgevoegde documenten een paar tekstuele foutjes aangepast. Zie bijlagen.

Grt
[redacted]

[redacted]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:22
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha [redacted]

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met [redacted] bespreken.
Ik neem [redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

Van: [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha [redacted]

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 16:42:37
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : Re: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : image001.png;

Hoi [redacted] ik heb een en ander uitgezet en zal het zelf zo ook doornemen, kun je me je 06 mailen voor het geval ik je nog zou willen bereiken?
Daarnaast zag ik dat in ieder geval 1 document de naam heeft topdutch. Dat is niet de bedoeling, brandingcampagne is dan een betere benaming.
Ik wil dat alle bureaus zelf bepalen hoe ze hun campagne willen noemen.
Verder topwerk!! Dank je wel
Vriendelijke groet [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 27 jun. 2017 om 16:09 heeft [redacted] < [redacted] drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
>
> Met vriendelijke groet,
>
> [redacted]
>
> provincie Drenthe
>
> [redacted] | [redacted] drenthe.nl
> Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 28-6-2017 10:22:01
From : "
To : " **drenthe.nl**
Subject : RE: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : image001.png;image002.jpg;

Ja vanochtend gedaan

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 10:15
Aan:
Onderwerp: RE: Documenten aanbesteding TopDutch

Dag uit alle documenten? Kwam het her en der nog tegen namelijk.

Van:
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 10:12
Aan: provinciegroningen.nl; provinciegroningen.nl'
CC: (fryslan.frl); Brink; Erik Bos;
Onderwerp: RE: Documenten aanbesteding TopDutch

Hallo Erik,

Top Dutch hen ik er uit gehaald.
De planning staat in Negometrix

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 10:10
Aan: provinciegroningen.nl; provinciegroningen.nl';
CC: (fryslan.frl); Brink; Erik Bos;
Onderwerp: FW: Documenten aanbesteding TopDutch

Dag

Hierbij nog een paar kleine opmerkingen in de bijlage. Zijn de opmerkingen van nog meegenomen (zie bijlage 3).

Daarnaast nog de volgende punten:

- Bij Negometrix vroeg ik mij af of bij referenties opdrachten niet langer dan 2 jaar niet wat kort is?
- Verder mag een combinatie uit maximaal 3 combinanten bestaan zag ik.
- Er mist nog een planning.
- Tot slot kom ik de term topdutch nog bij diverse documenten tegen. Is dat de bedoeling, gelet op het feit dat het in de uitvraag bewust

niet wordt genoemd?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]
[redacted] @ [redacted] drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: '[redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 27-06-2017 16:38 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] < [redacted] fryslan.frl>, [redacted] < [redacted] drenthe.nl>, "Brouns P.H.R." < [redacted] provinciegroningen.nl>
Cc: Erik Bos < [redacted] drenthe.nl>, ' [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch

[redacted] en Erik hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en [redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** '[redacted] < [redacted] drenthe.nl>
> **Aan:** ' [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" < [redacted] drenthe.nl>, ' [redacted] < [redacted] drenthe.nl>, ' [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch**
>
> Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
> Met vriendelijke groet,
>
> [redacted]
>
> [redacted] | [redacted] drenthe.nl
> Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> *werkdagen: maandag t/m vrijdag*

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 17:51:15
From : "
To : "provinciegroningen.nl
Subject : Re: Documenten aanbesteding TopDutch

is goed. ga ik morgen nog wel aan sleutelen. moet sowieso nog wat punten en komma's doen.

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 27-06-17 17:30 (GMT+01:00)
Aan:
Onderwerp: Re: Documenten aanbesteding TopDutch

Graag

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 27 jun. 2017 om 17:26 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hi ben vanavond niet bereikbaar. Heb overal Top dutch staan. Wil je alles ver vangen door brandingcampagne?
>
> Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat
>
> -------- Oorspronkelijk bericht --------
> Van: < provinciegroningen.nl>
> Datum: 27-06-17 16:42 (GMT+01:00)
> Aan: < drenthe.nl>
> Onderwerp: Re: Documenten aanbesteding TopDutch
>
> Hoi ik heb een en ander uitgezet en zal het zelf zo ook doornemen, kun je me je 06 mailen voor het geval ik je nog zou willen bereiken? Daarnaast zag ik dat in ieder geval 1 document de naam heeft topdutch. Dat is niet de bedoeling, brandingcampagne is dan een betere benaming. Ik wil dat alle bureaus zelf bepalen hoe ze hun campagne willen noemen.
> Verder topwerk!! Dank je wel
> Vriendelijke groet
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 27 jun. 2017 om 16:09 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:
>
> > Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > drenthe.nl
> > Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
> > *werkdagen: maandag t/m vrijdag*
> >
> > ---
> >
> > In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
> > http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 22-6-2017 15:19:31
From : " **provinciegroningen.nl**
To : " **drenthe.nl, "** **provinciegroningen.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : RE: verslag kick off EA topdutch
Attachment : verslag kick off EA 20-06-2017.docx;image001.png;

Allen,

Hierbij het definitieve verslag waarin de aanvullingen van zijn opgenomen.

Groet

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 3:10
Aan:
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch

Hallo

Bijgaand mijn aanvullingen!

Tot morgen!

Gr

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 10:19
Aan:
Onderwerp: verslag kick off EA topdutch

Allen,

Hierbij het verslag van de bespreking gistermorgen. Graag hoor ik of jullie aanvullingen danwel op- of aanmerkingen hebben.

@ wil jij deze mail ook doorsturen naar ? Ik heb zijn mailadres niet…

Met vriendelijke groet,

C
provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

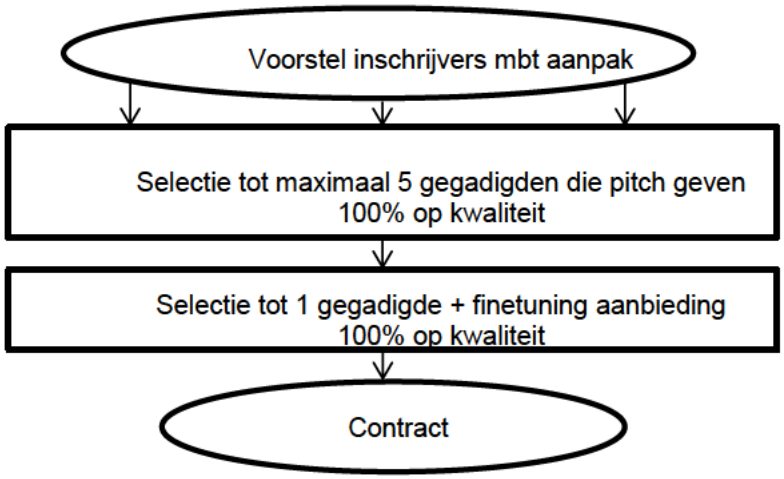
De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Verslag kick off EA Topdutch:

1. Opening en mededelingen:
   De vergadering wordt geopend. Het betreft de kick off voor een Europese aanbesteding voor de ontwikkeling van een campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd ten behoeve van de drie noordelijke provincies. De provincie Groningen is penvoerder en leidend ten aanzien van het aanbestedingstraject. De provincie Drenthe levert inkoopondersteuning. Er zijn verder geen mededelingen.
2. Voorstelrondje: de volgende personen zijn aanwezig en stellen zich voor:
   Provincie Drenthe:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   Provincie Groningen:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling inkoop
3. Achtergrondinfo, IST en SOLL situatie
   [redacted] geeft achtergrondinformatie ten aanzien van de aanbesteding zodat eenieder aan tafel op hetzelfde informatie niveau zit. Er zijn tot nu toe 2 campagnes uitgevoerd door Initio waarbij in totaal ongeveer 80K is uitgegeven. Aangezien de wens is door te gaan met dergelijke campagnes wordt de aanbestedingsgrens overschreden, vandaar deze EA. [redacted] geeft vervolgens aan dat hij qua aanpak het volgende in gedachten heeft:



   Vervolgens wordt besproken welke doelstelling behaald dienen te worden. [redacted] beschrijft dit als volgt: Als Noord Nederland in de breedte komen tot een gezamenlijke identiteit. Waarmee de hoop is dat dit gaat leiden tot het aantrekken van bedrijven die zich gaan vestigen in Noord Nederland waardoor binnen 5 jaar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen ontstaan. Er wordt gezocht naar een partij die Noord Nederland op de kaart kan zetten. De partij die dit gaat doen moeten weten wat er leeft in het Noorden zodat ze het Noorden goed kunnen promoten. Van de partij wordt verwacht dat ze wendbaar zijn en snel en efficiënt kunnen reageren op zaken die spelen en kansen die zich voordoen.
4. Kaders:
   - Het totaal beschikbare budget is 1,2 miljoen euro. Dit wordt als plafond bedrag meegegeven.
   - De wens is zsm na de zomer te starten. Een openbare Europese aanbesteding lijkt daarmee de meest passende procedure.
   - Doorlooptijd: start 20 juni, contract eind september
   - Capaciteit: rekening houden met vakanties projectleden en beschikbaarheid gedeputeerden vwb pitches
   - Aanbesteding loopt gedurende de zomerperiode. Hiermee rekening houden bij inschrijftermijnen voor aanbieders.
   - De leveranciersmarkt moet nog inzichtelijk worden gemaakt tbv bepalen inschrijfcriteria

5. Aanbestedingsdoelstellingen:
   - Als 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten brengen
   - Het noorden als vestigingsklimaat voor nieuwe bedrijven
   - Budget 1,2 MIO inclusief kosten tbv media
   - We zoeken een bureau dat inwoners van Noord Nederland trots laat zijn inwoner te zijn
   - In het noorden kan veel maar er kan nog veel meer!
   - Het noorden op de kaart! Er gebeurt wat in het noorden (reuring)!

   Beoordeling ingediende plannen:
   - Welke middelen worden ingezet om naar buiten te treden?
   - Hoe communiceer je als bureau snel?

   Resultaten na de campagne:
   - Uitvoeren campagne tussen september 2017 tm 2019 met eventueel een uitloop naar 2020 binnen het beschikbare budget
   - Gemiddeld in 3 campagnes per jaar om de aanbestedingsdoelstellingen halen
   - 2000 nieuwe arbeidsplaatsen creeeren voor het eind van de campagne
   - Een aantal nieuwe vestigingen van bedrijven voor het eind van de campagne

6. Definiëren concrete acties en afspraken:
   Planning:

Publicatie:	29 juni
Sluiting indienen vragen	11 juli
Publicatie nota v inlichtingen	18 juli
Sluiting indienen inschrijvingen	18 augustus voor 12 uur
Beoordeling	18-29 augustus
Consensusbespreking	30 augustus
Pitches	6,7 of 8 september
Voorlopige gunning	8 september
Definitieve gunning	29 september

   Woensdag 21 juni maken [redacted] en [redacted] een eerste aanzet voor de stukken, de minimumeisen, gunning- en beoordelingscriteria.
   Vrijdag 23 juni zullen [redacted] en [redacted] dit verder concretiseren en de opzet van de EA maken in Negometrix.

7. W.v.t.t.k.
   Beoordelingsprocedure:
   De inhoudelijke beoordeling zal worden gedaan door de materiedeskundige projectleden. Inkoop zal fungeren als procesbewaker en beoordelaar van de 'harde' feiten. Drie gedeputeerden (elke provincie 1) zullen de pitches mee beoordelen . Hier zullen criteria voor worden opgesteld die e.e.a. zoveel mogelijk objectiveren.
8. Vakanties
   - [redacted] 24 juli t/m 18 augustus
   - [redacted] 10 augustus t/m 29 augustus
   - [redacted] 14 juli tm 14 augustus
   - [redacted] 31 juli tm 25 aug
   - [redacted] 24 juli tm 21 aug (vervanger [redacted] van Galen)
   - [redacted] 26 juli tm 23 aug
   - [redacted] [redacted] 14 augustus tm 8 september
9. Afspraken
   - [redacted] informeert [redacted] Visser (inkoop Friesland) over te doorlopen inkoopprocedure
   - [redacted] informeert [redacted] [redacted]

provincie
groningen

Date : 27-6-2017 16:38:52
From : '[redacted] provinciegroningen.nl
To : '[redacted] ryslan.frl, '[redacted] drenthe.nl, "Brouns P.H.R." [redacted] provinciegroningen.nl
Cc : "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, '[redacted] provinciegroningen.nl
Subject : Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;ATT00001.htm;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc;ATT00002.htm;Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc;ATT00003.htm;Concept overeenkomst TopDutch.docx;ATT00004.htm;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;ATT00005.htm;Inschrijvingsprocedure.pdf;ATT00006.htm;Opdracht.docx;ATT00007.htm;Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;ATT00008.htm;Uitkomsten_Online_Enquete_Europees Aanbestedingsdocument 65608 Top Dutch .pdf;ATT00010.htm;Negometrix Top Dutch.pdf;ATT00011.htm;

[redacted] en Erik hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en [redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

Van: '[redacted] < [redacted] drenthe.nl>
Aan: '[redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" < [redacted] drenthe.nl>, [redacted] < [redacted] drenthe.nl>, [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 27-6-2017 16:51:14
From : "Erik Bos" [redacted] **drenthe.nl**
To : " [redacted] **Brink"** [redacted] **drenthe.nl, "** [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl, "** [redacted] **drenthe.nl**
Subject : FW: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;ATT00001.htm;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc;ATT00002.htm;Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc;ATT00003.htm;Concept overeenkomst TopDutch.docx;ATT00004.htm;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;ATT00005.htm;Inschrijvingsprocedure.pdf;ATT00006.htm;Opdracht.docx;ATT00007.htm;Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;ATT00008.htm;Uitkomsten_Online_Enquete_ Europees Aanbestedingsdocument 65608 Top Dutch .pdf;ATT00010.htm;Negometrix Top Dutch.pdf;ATT00011.htm;

Dag [redacted]

Hierbij (veel) documenten mbt de uitvraag TOP Dutch.
Iedereen bij het proces betrokken (ambtelijk) is akkoord.

Wil je het bespreken voordat het de deur uitgaat?

Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en [redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.

Ik denk dat het nu goed spoort met onze eerdere afspraken.

Groeten,

Erik

Date : 12-9-2017 9:04:12
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : 170912 persbericht campagne
Attachment : 170912 persbericht campagne .pdf;ATT00001.txt;

Hoi Erik,

Zoals zojuist besproken, hierbij de aangepaste tekst. Van Fryslan heb ik nog geen reactie. Mocht vanuit die kant nog een wijziging komen dan laat ik het je weten.

Veel dank!

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Persbericht voorlopige gunning Top Dutch campagne

versturen op dinsdag 12 september
- Groningen: dinsdagmiddag 13.30 tijdens wekelijks regulier persmoment van GS
- Fryslan: nog afstemmen
- Drenthe: nog afstemmen

Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

De drie Noordelijke provincies hebben na het succes van de Tesla campagne besloten om Top Dutch een vervolg te geven. De komende twee jaar gaan de provincies een Internationale campagne voeren gericht op het aantrekken van bedrijven om op die manier de werkgelegenheid in de Noordelijke provincies te stimuleren.

Top Dutch-van Tesla naar sterk merk
Top Dutch is vooral bekend van de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Maar Top Dutch staat ook voor: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht wordt een bredere acquisitie-campagne ontwikkeld. Sander de Rouwe, gedeputeerde EZ, provincie Fryslan: “ Met de internationale campagne gaan we uitleggen waar we in de regio goed in zijn. Waar we trots op zijn. Dat we Top Dutch zijn. We willen ons sterker profileren voor internationale acquisitie op de terreinen vergroening, digitalisering en water.”

Werkgelegenheid
Wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Het uiteindelijke doel van de Top Dutch campagnes is om extra arbeidsplaatsen te realiseren. Henk Brink, gedeputeerde EZ, provincie Drenthe: “ Ons doel is om 2000 extra arbeidsplaatsen te realiseren in de Noordelijke provincies.”

Noordelijke samenwerking campagne team
De provincies hebben de afgelopen periode een Europese aanbesteding uitgevoerd om te komen tot het afsluiten van een contract met een externe partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne. Patrick Brouns, gedeputeerde EZ, provincie Groningen: “ Afgelopen week hebben we de knoop door gehakt met welk bedrijf we de campagne willen gaan voeren. Het bedrijven-trio Initio-Tres-Niels Palmers, ontvangt deze week de voorlopige gunning van de opdracht. Zowel qua presentatie als de aanbieding stak dit trio er met kop en schouders boven uit. We hebben alle vertrouwen in een vruchtbare en energieke samenwerking.”
Initio DBK BV zal formeel opdrachtnemer zijn, maar het campagneteam bestaat verder ook uit het Friese bedrijf Tres, dat zich zal focussen op de online campagnes en het Drentse bedrijf van [redacted] die verantwoordlijk zal zijn voor de events. Het campagneteam staat onder leiding van de heren [redacted] [redacted] en [redacted]

Europese aanbestedingsprocedure
Het betreft een voornemen tot gunning aangezien de afgewezen inschrijvers conform de geldende wet- en regelgeving in de gelegenheid worden gesteld om tegen de voorgenomen gunning in beroep te gaan. Wanneer dit niet gebeurt zullen de provincies overgaan tot definitieve gunning van de opdracht aan Initio.
In de provincie Drenthe is de voorlopige gunning onder voorbehoud van positieve besluitvorming door Provinciale Staten.

Hartelijke groet,

[redacted]

[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Date : 27-6-2017 13:45:47
From : " **drenthe.nl**
To : **@drenthe.nl, "Henk Brink"** **drenthe.nl, "Annet van Schreven"**
Cc : "Erik Bos" **drenthe.nl, "** **drenthe.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : 26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland gewijzigd.docx
Attachment : 26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland gewijzigd.docx;

Goedemiddag,

Na overleg met Henk Brink is het Statenstuk iets aangepast. In het deel 'Statenstuk' onderdeel b inleiding.

Het GS besluit is een voorstel aan PS; daarmee is het GS besluit onder voorbehoud van besluitvorming PS. Dit wordt ook formeel gemeld aan Prov Groningen, aanbestedende dienst/penvoerder.

Nog een laatste puntje: het besluit s.v.p. op slapende lijst tot seintje dat het op de aanbestedingskalender is geplaatst.

Groet

Agendapunt voor de vergadering van Gedeputeerde Staten van Drenthe

Statenstuk

Algemene gegevens		***Verantwoordelijke***
Opsteller	[redacted] en [redacted] tst. 2 08	Erik Bos
Team	Economie	
Datum	woensdag 7 juni 2017	*Paraaf verantwoordelijke*
Uiterste behandeldatum in GS:27 juni 2017		*Bespreken:*
Toelichting: behandeling in cie FCBE 13-9-2017 en PS 27-9-2017		

Verwijzing naar speerpunt collegeakkoord/programma begroting	***Portefeuillehouder***
2. Economisch Drenthe / 2. Regionale economie	[redacted] Brink

Intern voorbereid met	***Afwijkende mening***	***Paraaf directeur-secretaris***
1. [redacted], Fin	Nee	Annet van Schreven
2. [redacted], Ec	Nee	
3. [redacted] Com	Nee	
4. [redacted] S&I	Nee	

Archivering		***Communicatie***
Datum:	*Registratienummer:*	*Openbaar:* Ja
	nr.	
	nr.	*Persbericht:* Ja
	nr.	*Bekendmaking:* Provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd.

Onderwerp

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Advies

1. Provinciale Staten voor te stellen:
- een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te voeren;
- hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Beslissing GS

Risico's

Risico behorend bij advies 2:
In het geval van een negatief besluit, gaan de provincies Groningen en Fryslân zonder Drenthe verder met de profilering op het gebied van (internationale) acquisitie en het aantrekken van internationale bedrijven. Noordelijke samenwerking kan bij negatieve besluitvorming onder druk komen te staan. Hierin niet samen optrekken betekent onderlinge concurrentie in het noorden.

Aanvullende informatie voor GS

De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Er vindt afstemming plaats met de provincies Fryslân en Drenthe. Dit gebeurt in het Noordelijk overleg gedeputeerden Economische Zaken en het Noordelijk overleg van de Hoofden Economische Zaken.

Tekst openbare besluitenlijst

Onderwerp: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.
Het college van Gedeputeerde Staten van Drenthe heeft besloten Provinciale Staten te verzoeken om samen met de provincies Groningen en Fryslân het Noorden internationaal op de kaart te zetten als vestigingsregio voor bedrijven om zich nieuw te vestigen of uit te breiden. Met de tweejarige internationale campagne wordt een vervolg gegeven aan de succesvolle Tesla campagne die begin 2017 is gelanceerd. Er wordt voorgesteld in totaal maximaal € 400.000,- uit bestaande middelen beschikbaar te stellen.

Verzenden

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten	Meekopiëren

NB. Het Statenstuk en de eventuele daarbij horende bijlagen worden standaard meegekopieerd voor GS.

provincie Drenthe

Statenstuk @

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer [redacted] en mevrouw [redacted], telefoonnummer (0592) [redacted], e-mail [redacted]drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagne gaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjaren visie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten. De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Onder voorbehoud van goedkeuring van uw Staten.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1 Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA ('Invest in Holland'). Deze campagne is niet bedoeld om een-op-een bedrijven naar Noord Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobby inspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020

Financiën

Het bedrag van € 400.000,- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, Noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met het Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

1.
2
3.
4.
5.

Ter inzage in kamer C0.39

1.
2.
3.
4.
5.

Assen, @
Kenmerk: @

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter

mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van @ , kenmerk @;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

Date : 29-11-2017 10:52:13
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : Acquisitie, profilering, Top Dutch en meer

Hallo [redacted]

Bij de collegestukken las ik het stuk over Top Dutch en de voorstelde organisatiestructuur. Daarnaast zijn jullie nu druk bezig met Initio en het team om invulling te geven aan de economische profilering/marketingstrategie.
Kunnen we een overlegstructuur bedenken in 2018 die aansluit bij de reguliere overleggen die jullie hebben over deze onderwerpen, zodat we elkaar goed op de hoogte kunnen houden en aanvullen? Willen jullie hier over nadenken?

Groeten,
[redacted]

Date : 26-10-2017 16:47:43
From : " **@drenthe.nl**
To : " **stECO@drenthe.nl, "** **@drenthe.nl,** **@drenthe.nl,** **@drenthe.nl,** **@drenthe.nl, "** **@drenthe.nl, "** **drenthe.nl, "** **drenthe.nl, "** **@drenthe.nl,** **@drenthe.nl**
Cc : **Goot@drenthe.nl,** **@drenthe.nl**
Subject : agenda en bijlagen PoHo Economie 30 oktober a.s. DEEL 2
Attachment : bijlage 8_Opdrachtverlening eh zw.docx;buiten reikwijdte **;image001.jpg;**

Vriendelijke groeten,

provincie Drenthe

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drentheheeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

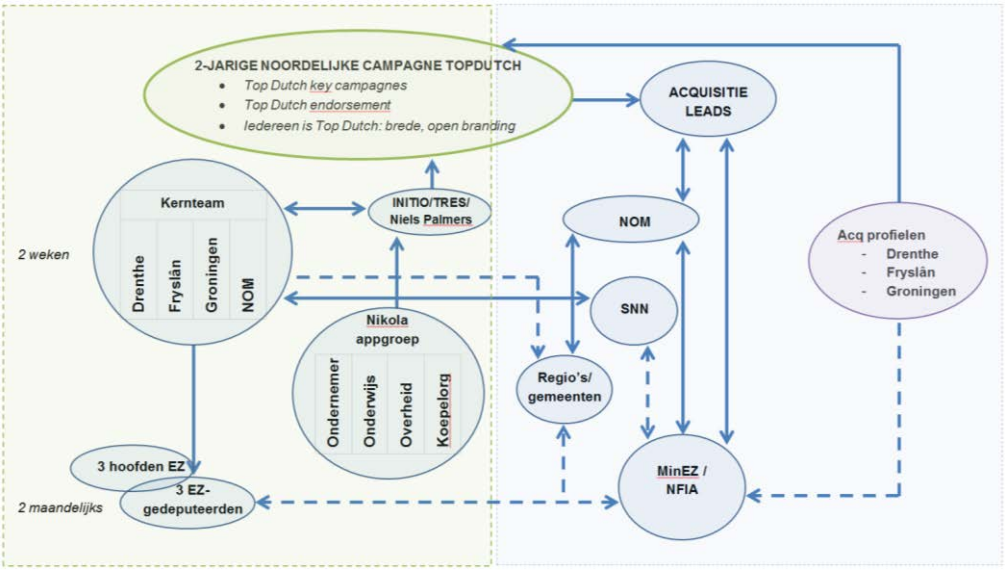
Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] Stef van der Ziel, [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT / RoSF
- Vrijetijdseconomie
- (Logistiek -> zie voorstel VNO-NCW)

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Op basis hiervan zijn acquisitieprofielen opgesteld/in de maak, die mede als input dienen voor de opdrachtverstrekking acquisitie aan de NOM.

Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op thema's die al goed rijp zijn en waar acquisitieprofielen voor zijn opgesteld (zie bijlage 1). Voor het eerste jaar gaat het om 1) vergroening chemie, 2) water en 3) medtech / life sciences.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

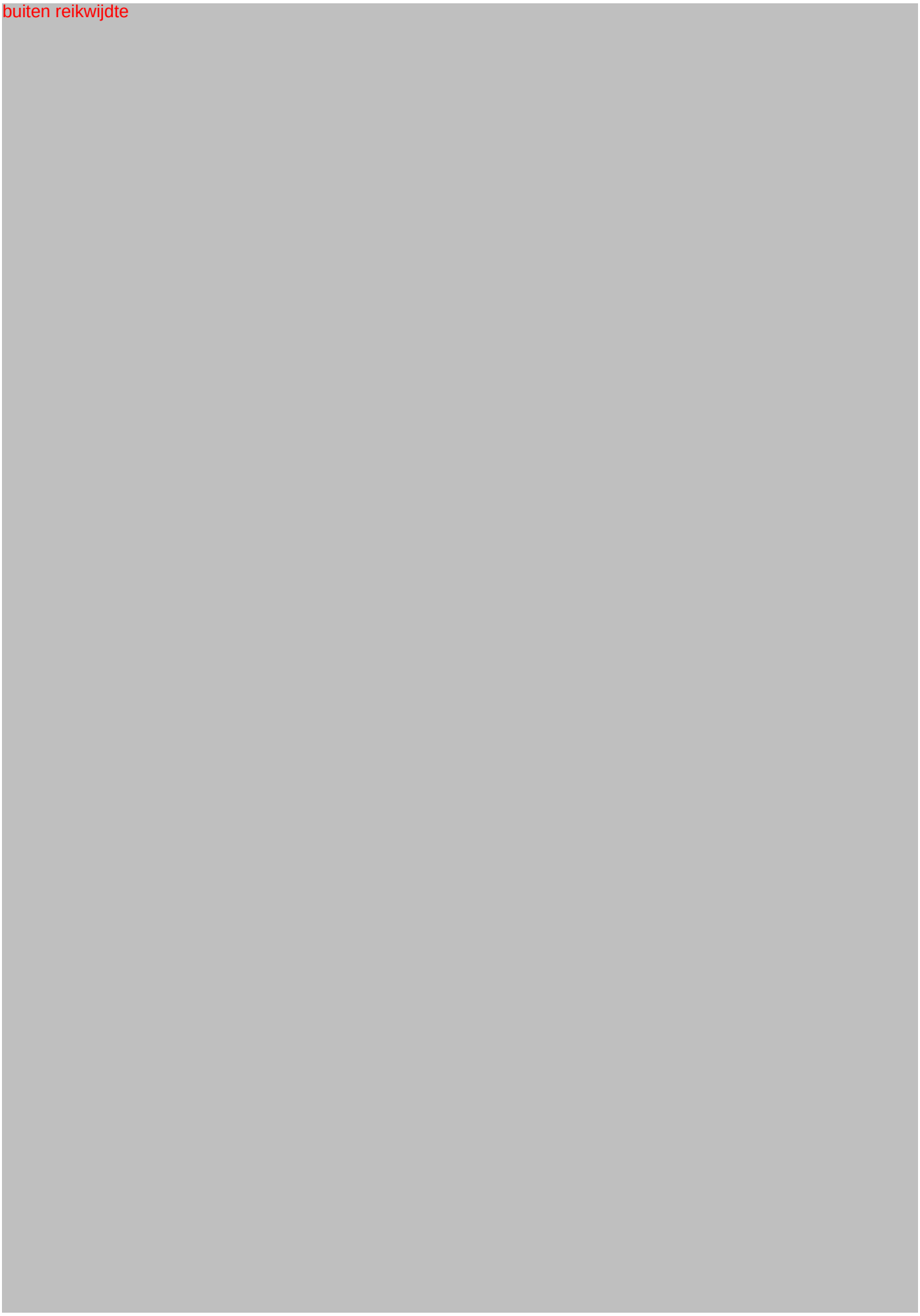
Bijlage ACQUISITIEPROFIELEN

10.2g

10.2g

10.2g

10.2g


buiten reikwijdte

buiten reikwijdte

2. *Uitvoering Topdutch campagne 2018 en 2019: € 1,2 mln.*

Na een succesvolle lancering van de campagne Topdutch om de gunst van Tesla biedt continuering van de campagne potentie om het acquisitieprofiel van het Noorden te versterken. De campagne is herkenbaar, wordt gedragen door noordelijke ondernemers en er is nu sterk behoefte aan voortzetting van de campagne voor een langere periode. Het voorstel is dat de drie noordelijke provincies een gezamenlijk offertetraject opzetten met concrete processtappen voor een periode van twee jaar. De uitvoering van de campagne moet vanuit de NOM verder vorm worden gegeven. De start van de noordelijke campagne zal begin volgend jaar plaatsvinden. Inmiddels is er voor een bedrag van € 65.000,- als factuur gestuurd naar Fryslân.

buiten reikwijdte

provincie Drenthe

Date : 7-6-2017 17:05:28
From : "[redacted]@drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]@drenthe.nl, "[redacted]d@drenthe.nl, "Annet van Schreven"[redacted]@drenthe.nl, "[redacted]Brink"[redacted]drenthe.nl
Cc : "[redacted]@drenthe.nl, "[redacted]@drenthe.nl
Subject : agenda en bijlagen strategisch poho economie voor morgen 8 juni 8.30 uur
Attachment : bijlage 2_MEMO poho economie uitvraag Topdutch 2.0.docx;image003.jpg;

Vriendelijke groeten,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

MEMO

Aan	: Henk Brink
Afschrift	: Erik Bos, [redacted]
Van	: [redacted] ([redacted]
Datum	: 7 juni 2017
Onderwerp	: Uitvraag Topdutch 2.0

Inleiding
Het succes van de Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek is groot. Het noorden heeft zichzelf hiermee (inter)nationaal op de kaart gezet. Insteek is om hier een vervolg aan te geven via Topdutch 2.0. Dit gaat verder dan Tesla, namelijk een brede Topdutch campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Hiertoe is door de drie noordelijke provincies een uitvraag opgesteld. Groningen is penvoerder voor de uitvraag, namens Drenthe en Fryslân. In het strategisch poho bespreken we graag het besluitvormingsproces en de uitvraag. De versie die nu voorligt is opgesteld op basis van opmerkingen van inkoop Drenthe en Groningen.

Advies
➔ PS en GS te betrekken bij het besluitvormingsproces;
➔ Met een Statenstuk PS te informeren over het te ontwikkelen Topdutch 2.0 en vragen in te stemmen budget van maximaal 1,2 mio beschikbaar te stellen uit het 'terugploegpotje NOM'

Uitvraag in twee fasen
De uitvraag is opgedeeld in twee fasen:
1) Een voorstel voor het uitwerken van de strategie en de organisatiestructuur;
2) Een voorstel voor de daadwerkelijke uitvoering van de campagne.

Voor fase 1 worden drie bureaus gevraagd, waaronder Initio. Het geselecteerde bureau voor fase 1 mag vervolgens fase 2 nader uitwerken in een offerte.

De inhoudelijke voeding vanuit Drenthe voor Topdutch 2.0 komt voort uit de Drentse acquisitieprofielen. Voor de zomer hebben we deze Drentse acquisitieprofielen gereed. Ook de opgehaalde input voor de branding Noord Nederland wordt verbonden met TopDutch 2.0. Daarnaast moet er aansluiting zijn bij Invest in Holland van de NFIA. Parallel hieraan wordt gewerkt aan de ontwikkeling van de economische profilering en marketing van Drenthe.

Dekking uit 'terugploegpotje' NOM
Tijdens het EZ-gedeputeerden overleg van 30 mei is besproken dat de middelen voor Topdutch 2.0 (max 1.2 mio voor Gr Fr en Dr in totaal) worden gedekt uit het 'terugploegpotje NOM'. Deze middelen staan bij Drenthe op de rekening. Om over deze middelen te kunnen beschikken moet PS Drenthe hierover worden geraadpleegd (bedragen hoger dan € 150.000,00 moeten worden voorgelegd aan PS). Voor Drenthe geldt een ontbindende voorwaarde, mocht PS Drenthe negatief besluiten. Groningen geeft aan dit risico op zich te nemen en het Drentse (en eventueel Friese) deel dan op zich te nemen.

Risico
Als PS Drenthe negatief besluit over inzet middelen voor Topdutch 2.0, doet Drenthe niet meer mee aan de Noordelijke profilering op het gebied van (internationale) acquisitie. Regionale samenwerking komt daarmee onder druk te staan.

Planning
- 20 juni in GS: vaststelling Statenstuk
- 13 september in Commissie FCBE
- 27 september Statenvergadering

Date : 30-6-2017 15:09:38
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl" [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl'" [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] a.m [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] ([redacted] fryslan.frl) ([redacted] fryslan.frl)" [redacted] fryslan.frl
Cc : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] @drenthe.nl, "E[redacted] [redacted] @drenthe.nl
Subject : Branding campagne Noord Nederland
Attachment : image001.png;

Hallo,

Ter info:

De Europese aanbesteding 'Branding Campagne Noord Nederland' is zojuist ter publicatie verzonden naar TenderNed.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

provincie Drenthe

Date : 22-6-2017 11:08:15
From : "[redacted]@drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]drenthe.nl
Cc : "Erik Bos"[redacted]drenthe.nl
Subject : Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Attachment : 26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland (met wijzigingen).docx;26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland.docx;

Dag[redacted]

Bovengenoemd stuk is zojuist besproken in het GS-voorbereidingsoverleg.
Het stuk is op een aantal onderdelen gewijzigd (zie bijlage).

Ik heb het stuk al voor jullie aangepast. Graag alleen nog de GS-nota met paraaf van Erik opnieuw aanleveren.

Groet,
[redacted]

Agendapunt voor de vergadering van Gedeputeerde Staten van Drenthe

Statenstuk

Algemene gegevens		***Verantwoordelijke***
Opsteller	[redacted] en [redacted] tst. [redacted]	Erik Bos
Team	Economie	
Datum	woensdag 7 juni 2017	*Paraaf verantwoordelijke*
Uiterste behandeldatum in GS:27 juni 2017		*Bespreken:*
Toelichting: behandeling in cie FCBE 13-9-2017 en PS 27-9-2017		

Verwijzing naar speerpunt collegeakkoord/programma begroting	***Portefeuillehouder***
2. Economisch Drenthe / 2. Regionale economie	Henk Brink

Intern voorbereid met	***Afwijkende mening***	***Paraaf directeur-secretaris***
1. [redacted], Fin	Nee	Annet van Schreven
[redacted], Ec	Nee	
3. [redacted] Com	Nee	
4. [redacted] S&I	Nee	

Archivering		***Communicatie***
Datum:	*Registratienummer:*	*Openbaar:* Ja
	nr.	
	nr.	*Persbericht:* Ja
	nr.	*Bekendmaking:* Provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd.

Onderwerp

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Advies

1. Provinciale Staten voor te stellen:
- een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te voeren;
- hiertoe ~~in totaal~~ maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM. ~~met als ontbindende voorwaarde dat Drenthe niet meedoet als Provinciale Staten Drenthe negatief besluit over punt 1.~~

~~1. De provincie Groningen als penvoerder te informeren over het besluit.~~
~~2. In te stemmen met het Statenstuk.~~

Beslissing GS

Met opmerkingen [redacted]]: Zoals het er stond, is het alsof GS besluiten i.p.v. PS.

Met opmerkingen [redacted]]: Dubbeling met maximaal.

Met opmerkingen [redacted]]: Vloeit automatisch voort uit een negatief besluit over deelname.

Met opmerkingen [redacted]]: Dit is uitvoering. En zeker niet iets waarover PS moeten besluiten.

Met opmerkingen [redacted]]: Kan eruit nu je het voorstel al onder 1 hebt uitgeschreven.

***Niet* openbaar** aan Gedeputeerde Staten van Drenthe

Risico's

Risico behorend bij advies 2:
In het geval van een negatief besluit, gaan de provincies Groningen en Fryslân zonder Drenthe verder met de profilering op het gebied van (internationale) acquisitie en het aantrekken van internationale bedrijven. Noordelijke samenwerking kan bij negatieve besluitvorming onder druk komen te staan. Hierin niet samen optrekken betekent onderlinge concurrentie in het noorden.

Aanvullende informatie voor GS

De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Er vindt afstemming plaats met de provincies Fryslân en Drenthe. Dit gebeurt in het Noordelijk overleg gedeputeerden Economische Zaken en het Noordelijk overleg van de Hoofden Economische Zaken.

Tekst openbare besluitenlijst

Onderwerp: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.
Het college van Gedeputeerde Staten van Drenthe heeft besloten Provinciale Staten te verzoeken om samen met de provincies Groningen en Fryslân het Noorden internationaal op de kaart te zetten als vestigingsregio voor bedrijven om zich nieuw te vestigen of uit te breiden. Met de tweejarige internationale campagne wordt een vervolg gegeven aan de succesvolle Tesla campagne die begin 2017 is gelanceerd. Er wordt voorgesteld in totaal maximaal € 400.000,- uit bestaande middelen beschikbaar te stellen.

Verzenden

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten **Meekopiëren**

NB. Het Statenstuk en de eventuele daarbij horende bijlagen worden standaard meegekopieerd voor GS.

provincie Drenthe

Statenstuk @

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer [redacted] en mevrouw [redacted] (0592) [redacted], e-mail [redacted]drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagnegaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjaren visie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten. De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. ~~2.~~ Hiertoe ~~in totaal~~ maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit ~~het saldo van~~ de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM. ~~met als ontbindende voorwaarde dat Drenthe niet meedoet als u negatief besluit over punt 1.~~
3. ~~3. De provincie Groningen als penvoerder te informeren over uw besluit.~~

Doelstelling uit de begroting

2.2.1 Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA ('Invest in Holland'). Deze campagne is niet bedoeld om een-op-een bedrijven naar Noord Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobby inspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020

Financiën

Het bedrag van € 400.000,- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, Noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met het Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

1.
2
3.
4.
5.

Ter inzage in kamer C0.39

1.
2.
3.
4.
5.

Assen, @
Kenmerk: @

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter
mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit @-1

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van @ , kenmerk @;

~~gelet op :~~

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe ~~in totaal~~ maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit ~~het saldo van~~ de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM. ~~met als ontbindende voorwaarde dat Drenthe niet meedoet als u negatief besluit over punt 1.~~

~~3. De provincie Groningen als penvoerder te informeren over uw besluit.~~

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

Agendapunt voor de vergadering van Gedeputeerde Staten van Drenthe

Statenstuk

Algemene gegevens		***Verantwoordelijke***
Opsteller	[redacted] en [redacted] tst. 2 08	Erik Bos
Team	Economie	
Datum	woensdag 7 juni 2017	*Paraaf verantwoordelijke*
Uiterste behandeldatum in GS:27 juni 2017 *Toelichting: behandeling in cie FCBE 13-9-2017 en PS 27-9-2017*		*Bespreken:*

Verwijzing naar speerpunt collegeakkoord/programma begroting	***Portefeuillehouder***
2. Economisch Drenthe / 2. Regionale economie	Henk Brink

Intern voorbereid met	***Afwijkende mening***	***Paraaf directeur-secretaris***
1. [redacted] Fin	Nee	Annet van Schreven
2. [redacted] Ec	Nee	
3. [redacted] Com	Nee	
4. [redacted] S&I	Nee	

Archivering		***Communicatie***
Datum:	*Registratienummer:*	*Openbaar:* Ja
	nr.	
	nr.	*Persbericht:* Ja
	nr.	*Bekendmaking:* Provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd.

Onderwerp

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Advies

1. Provinciale Staten voor te stellen:
- een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te voeren;
- hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Beslissing GS

Risico's

Risico behorend bij advies 2:
In het geval van een negatief besluit, gaan de provincies Groningen en Fryslân zonder Drenthe verder met de profilering op het gebied van (internationale) acquisitie en het aantrekken van internationale bedrijven. Noordelijke samenwerking kan bij negatieve besluitvorming onder druk komen te staan. Hierin niet samen optrekken betekent onderlinge concurrentie in het noorden.

Aanvullende informatie voor GS

De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Er vindt afstemming plaats met de provincies Fryslân en Drenthe. Dit gebeurt in het Noordelijk overleg gedeputeerden Economische Zaken en het Noordelijk overleg van de Hoofden Economische Zaken.

Tekst openbare besluitenlijst
Onderwerp: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.
Het college van Gedeputeerde Staten van Drenthe heeft besloten Provinciale Staten te verzoeken om samen met de provincies Groningen en Fryslân het Noorden internationaal op de kaart te zetten als vestigingsregio voor bedrijven om zich nieuw te vestigen of uit te breiden. Met de tweejarige internationale campagne wordt een vervolg gegeven aan de succesvolle Tesla campagne die begin 2017 is gelanceerd. Er wordt voorgesteld in totaal maximaal € 400.000,- uit bestaande middelen beschikbaar te stellen.

Verzenden

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten	Meekopiëren

NB. Het Statenstuk en de eventuele daarbij horende bijlagen worden standaard meegekopieerd voor GS.

provincie Drenthe

Statenstuk @

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer [redacted] en mevrouw [redacted], telefoonnummer (0592) [redacted]
e-mail [redacted]drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagnegaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjaren visie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten. De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1 Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA ('Invest in Holland'). Deze campagne is niet bedoeld om een-op-een bedrijven naar Noord Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobby inspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020

Financiën

Het bedrag van € 400.000,- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de

aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, Noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met het Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

1.
2
3.
4.
5.

Ter inzage in kamer C0.39

1.
2.
3.
4.
5.

Assen, @
Kenmerk: @

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter
mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van @ , kenmerk @;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

Date : 19-7-2017 14:40:42
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] snn.eu, "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl, "'[redacted] fryslan.frl'" [redacted] fryslan.frl
Subject : Consensusbespreking beoordeling offertes branding campagne Noord Nederland

Goedemiddag allen,
Maandag 21 augustus 2017 is de deadline voor de inschrijving aanbesteding branding campagne Noord Nederland. Daarna kunnen de offertes beoordeeld worden.
Hierbij alvast een reservering ten aanzien van de consensusbespreking tbv de offertes. Aangezien nog niet duidelijk is hoeveel offertes we zullen ontvangen blok ik een dagdeel.
Ik hoop dat jullie hier tijd voor vrij willen en kunnen maken.
Nadere informatie over de wijze van beoordelen volgt asap.
Met vriendelijke groet,

[redacted]
15960065
provinciegroningen.nl
www.provinciegroningen.nl

provincie groningen

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 10-11-2017 14:07:09
From : "[redacted]fryslan.frl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]provinciegroningen.nl
Subject : FW: Afspraken

Ter nfo
Verzonden vanaf mijn Windows 10-telefoon

Van: Rouwe, Sander de
Verzonden: vrijdag 10 november 2017 12:13
Aan: [redacted]
Onderwerp: Afspraken

Hoi Henk en Patrick,

Fijn dat we even de lijnen konden bespreken voor vervolg TopDutch. Dit hebben we afgesproken:

- Voor de komende 2 jaar worden 6 campagne door TD gedraaid. Drie daarvan gaan we nu benoemen waarbij elke provincie 1 thema recht heeft en dus inbrengt. Over de andere 3 nemen we nu nog geen besluit. Kenmerk voor keuze / thema recht: alle drie moeten er link mee kunnen leggen en het is een sterk thema waar TD ook echt iets mee kan.

- We vragen TD om te komen met kostenraming voor het 1e jaar. Hierin zitten de ramingen voor de beoogde 3 campagnes en is ook ruimte voor spontane acties. Daarvan afwijken kan, mits we vooraf daar toestemming voor geven. Er wordt daarnaast verantwoording gegeven over de gemaakte kosten. Gemaakte uren betalen we achteraf. Mochten er stevige out of pocket kosten zijn, dan kan daar op basis van aanvraag eventueel vooraf geld beschikbaar worden gesteld.

- De aanvraag van [redacted] over logistiek hotspot werkte Drenthe nu met [redacted] uit. We hebben eerder vastgesteld dat dit concreter en beter onderbouwd moet worden. Daarna beoordelen we definitief of en voor hoeveel we meedoen. Dit proces staat nu los van TopDutch, maar in de eindbeoordeling kunnen we dit precies beoordelen. Er liggen zeker linken.

Met vriendelijke groet,

Sander de Rouwe

[redacted]
Twitter: #sanderderouwe

Tweebaksmarkt 52 (bezoekersadres)
Postbus 20120, 8900 HM
Leeuwarden
www.fryslan.frl

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Date : 16-11-2017 8:58:00
From : " [redacted] **drenthe.nl**
To : "Erik Bos" [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : FW: Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Attachment : image001.png;

Zie hieronder.

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 16 november 2017 7:27
Aan: [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: RE: Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland

Hallo [redacted]

Is akkoord zo. Vanaf €300.000 is er een informatieverplichting richting GS (verantwoordelijk gedeputeerde, via POHO). In dit geval is Henk Brink gedurende het gehele traject aangehaakt geweest en akkoord, dus de opdrachtverlening/overeenkomst kan in mandaat door teamleider worden getekend.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 15 november 2017 16:27
Aan: [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Hoi [redacted]

Onlangs heeft GS bijgaande nota vastgesteld en heeft PS ingestemd.

De aanbesteding is zover dat de opdracht verleend kan worden. Groningen is daar penvoerder voor namens Fr en Dr. Is het nog noodzakelijk dat de opdrachtverlening dan ook nog via GS gaat? In mijn beleving hebben we dat hiermee getackeld en kan het onder mandaat, maar check het bij deze graag nog even.

Hoor graag van jullie, hartelijk dank vast!
Groet [redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 15 november 2017 16:19
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Ja dat zou helpen om te laten checken

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 11:08
Aan: [redacted]
CC: Erik Bos
Onderwerp: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Dag [redacted]

Bovengenoemd stuk is zojuist besproken in het GS-voorbereidingsoverleg.
Het stuk is op een aantal onderdelen gewijzigd (zie bijlage).

Ik heb het stuk al voor jullie aangepast. Graag alleen nog de GS-nota met paraaf van Erik opnieuw aanleveren.

Groet,

provincie Drenthe

Date : 28-6-2017 10:10:26
From : "
To : "provinciegroningen.nl" provinciegroningen.nl, "provinciegroningen.nl"' provinciegroningen.nl, " drenthe.nl
Cc : " (fryslan.frl)" fryslan.frl, " drenthe.nl, " Brink" drenthe.nl, "Erik Bos" drenthe.nl, " drenthe.nl, " drenthe.nl
Subject : FW: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : Gunnings- en beoordelingssystematiek-2(1).docx;Opdracht(1).docx;Opdracht (1) Noordelijke acquisitie uitvrag profilering opm docx;image001.jpg;

Dag

Hierbij nog een paar kleine opmerkingen in de bijlage. Zijn de opmerkingen van nog meegenomen (zie bijlage 3).

Daarnaast nog de volgende punten:

- Bij Negometrix vroeg ik mij af of bij referenties opdrachten niet langer dan 2 jaar niet wat kort is?
- Verder mag een combinatie uit maximaal 3 combinanten bestaan zag ik.
- Er mist nog een planning.
- Tot slot kom ik de term topdutch nog bij diverse documenten tegen. Is dat de bedoeling, gelet op het feit dat het in de uitvraag bewust niet wordt genoemd?

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| @ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: " <provinciegroningen.nl>
Datum: 27-06-2017 16:38 (GMT+01:00)
Aan: <fryslan.frl>, <drenthe.nl>, "Brouns P.H.R." <provinciegroningen.nl>
Cc: Erik Bos <drenthe.nl>, ' <provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch

en Erik hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van: "** <drenthe.nl>
> **Aan: "** <provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" <drenthe.nl>, ' <drenthe.nl>, " <provinciegroningen.nl>

Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
Met vriendelijke groet,

[redacted]
[redacted] | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie, financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord-Nederland als vestigingsklimaat binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit, idee, strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten en inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord-Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met (regionale) overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, heeft goede referentieprojecten, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.	max. 30

30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddelde score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op SG2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tweede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met

eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt loting.

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit ~~-~~bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop)~~.~~ ~~-~~Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit. Deze campagne moet ~~die~~ de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk ~~moet~~ vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven ~~te~~ gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord~~-~~-Nederland trots laat zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt, ~~-~~maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

Wij~~e~~ vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

Wij~~e~~ verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijke splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

provincie Drenthe

Opdrachtbeschrijving

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Drenthe treedt in dezen op als penvoerd namens aanbestedende dienst, de provincie Groningen, en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop) is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

~~Om het gestelde doel te realiseren hebben d~~De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer ~~er voor zorgdraagt~~ laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots ~~zijn inwoner te~~ zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring!).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.
De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

Met opmerkingen [ ]: Bewuste keuze om niets te melden over specifieke Noordelijke profilierings/acquisitie actie om Tesla naar Nrd Nld te halen?

Met opmerkingen [ ]: Welk doel? Doel is sterke(re) profilering en afgeleid daarvan resultaat op concrete vestiging/acquisities. Dus deze zin schrappen.

- Strategie om te komen tot een internationale wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houdt hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland); (link of bijlage toevoegen)
- De middelen die gedurende twee jaar, met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen door u worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

provincie Drenthe

Date : 19-10-2017 19:43:37
From : "
To : "Erik Bos" **drenthe.nl**
Cc : " **drenthe.nl**
Subject : Fw: Opdrachtverlening
Attachment : Opdrachtverlening.docx;

Morgen nog ff over hebben?

Het terugploegpotje staat bij ons op de rekening toch?

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 19-10-17 11:29 (GMT+01:00)
Aan: , fryslan.frl, "
Onderwerp: Opdrachtverlening

Dame Heren
Wil dit als basis gebruiken, hebben jullie aanvullingen/opm.?
Schrijf na de FO's de GS Nota en de opdrachtbrief aan
Vr gr

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het bedrijf INITIO heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit bureau worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Dit kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

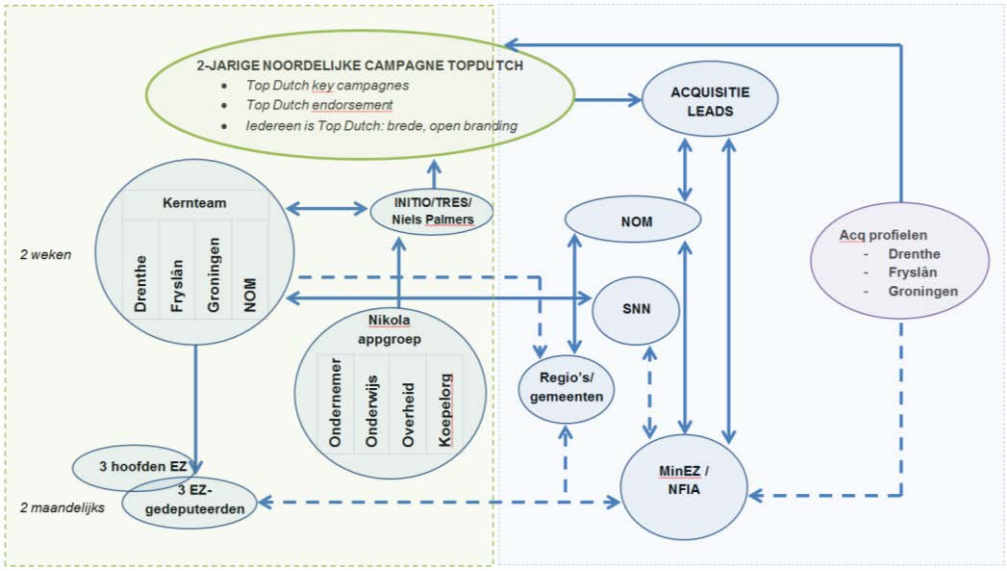
In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. Als mogelijke campagne onderwerpen zijn genoemd:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy

- ICT
- Vrijetijds economie

Het kernteam zal hiervoor voorstellen doen richting de EZ gedeputeerden, campagnes worden pas gestart na goedkeuring van deze bestuurders.

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden



De deelnemers van het kernteam zijn voor hun eigen organisatie de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whats app groepen.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Date : 24-10-2017 15:14:24
From : drenthe.nl
To : "fryslan.nl" fryslan.nl, "provinciegroningen.nl" provinciegroningen.nl
Subject : Fw: Opdrachtverlening eh.docx
Attachment : Opdrachtverlening eh.docx;

Hierbij nog wat aanvullingen op het stuk over opdrachtverlening. Afgestemd met Erik. Een koppeling met acquisitieprofielen is nu opgenomen. Dit stuk bespreken we maandag met

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drentheheeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

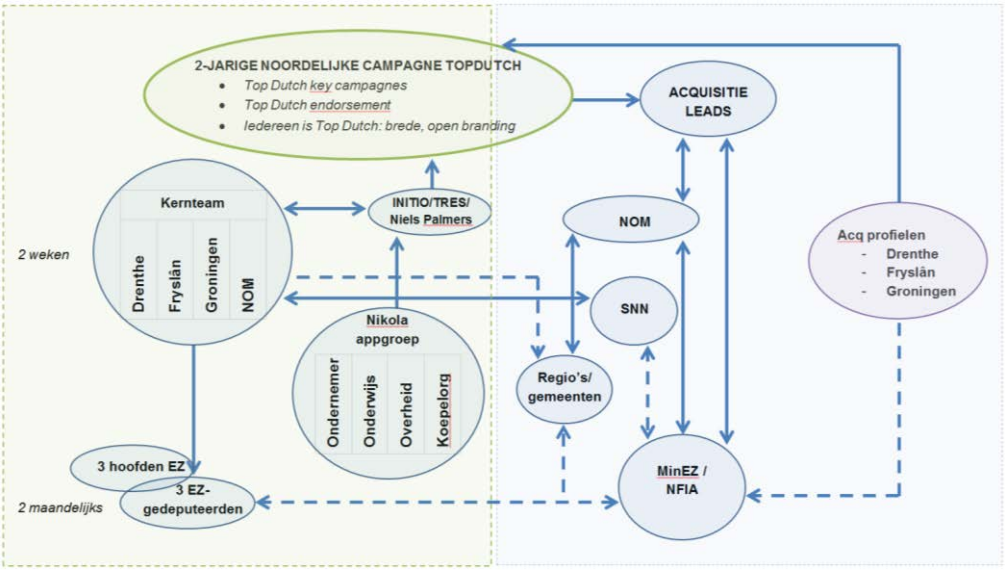
Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT / RoSF
- Vrijetijdseconomie
- (Logistiek -> zie voorstel VNO-NCW)

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Op basis hiervan zijn acquisitieprofielen opgesteld/in de maak, die mede als input dienen voor de opdrachtverstrekking acquisitie aan de NOM.

Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op thema's die al goed rijp zijn en waar acquisitieprofielen voor zijn opgesteld (zie bijlage 1). Voor het eerste jaar gaat het om 1) vergroening chemie, 2) water en 3) medtech / life sciences.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Bijlage ACQUISITIEPROFIELEN

10.2g

10.2g

10.2g

10.2g

Date : 21-10-2017 10:48:01
From : "
To : "Erik Bos" **drenthe.nl**
Subject : Fw: Opdrachtverlening
Attachment : Opdrachtverlening .docx;

Maandag ff bellen?

Moeten wij als penvoerder en fin beheerder optreden?

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van:
Datum: 20-10-17 11:44 (GMT+01:00)
Aan: " , fryslan.frl,
Onderwerp: RE: Opdrachtverlening

Dag allen,
Het stuk heb ik doorgenomen en het ziet er al goed uit.
In de bijlage nog wat aanvullingen en opmerkingen.
Moet we a la opdrachtverstrekking NOM niet ook wat kpi's benoemen in dit stuk?
Gr

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 19 oktober 2017 11:30
Aan: fryslan.frl;
Onderwerp: Opdrachtverlening
Dame Heren
Wil dit als basis gebruiken, hebben jullie aanvullingen/opm.?
Schrijf na de FO's de GS Nota en de opdrachtbrief aan
Vr gr

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe~~bedrijf INITIO~~ heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit ~~bureau~~ samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

Met opmerkingen [ ]: Deze twee onderdelen worden hieronder niet uitgewerkt

Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Dit kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted], [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. Als mogelijke campagne onderwerpen zijn genoemd:

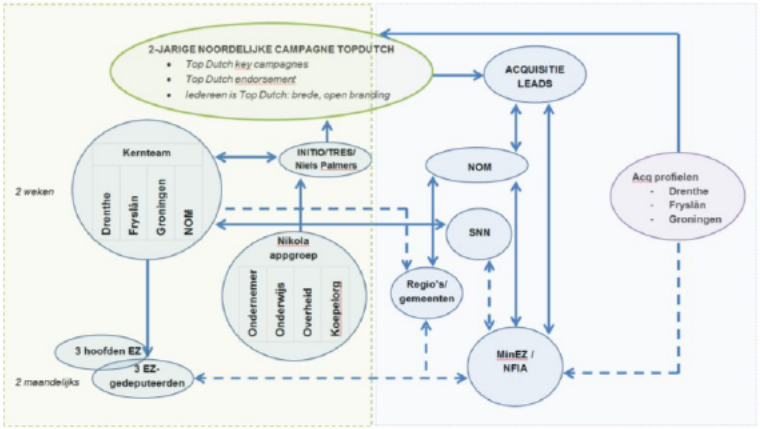
- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy

- ICT
- Vrijetijds-economie

Het kernteam zal hiervoor voorstellen doen richting de EZ gedeputeerden, campagnes worden pas gestart na goedkeuring van deze bestuurders.

Met opmerkingen [ ]: Dit zal op korte termijn zijn. Wat is het procesvoorstel om te komen tot de keuze?

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn ~~voor hun eigen organisatie~~ de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whats-app groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

Met opmerkingen [ ]: Tijdens ons vorig overleg was het idee dat Drenthe penvoerder wordt omdat het terugploegpotje van de NOM door drenthe beheert wordt. Ik moet dit nog even met Erik bespreken

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Met opmerkingen [eri4]: had het vorige keer over een soort financieel dashboard met info over wat waar voor nodig is

Date : 31-10-2017 10:40:22
From : "Erik Bos" drenthe.nl
To : " drenthe.nl
Subject : FW: Opdrachtverlening.pdf
Attachment : Opdrachtverlening.pdf;

Dit is de opdrachtverlening zoals besproken met gedeputeerden in Fr. en Gr.

Van: Ferwerda, Marieke [mailto: fryslan.frl]
Verzonden: maandag 30 oktober 2017 14:05
Aan: Erik Bos; Hermse J.
Onderwerp: Opdrachtverlening.pdf

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het bedrijf INITIO heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit bureau worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Dit kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

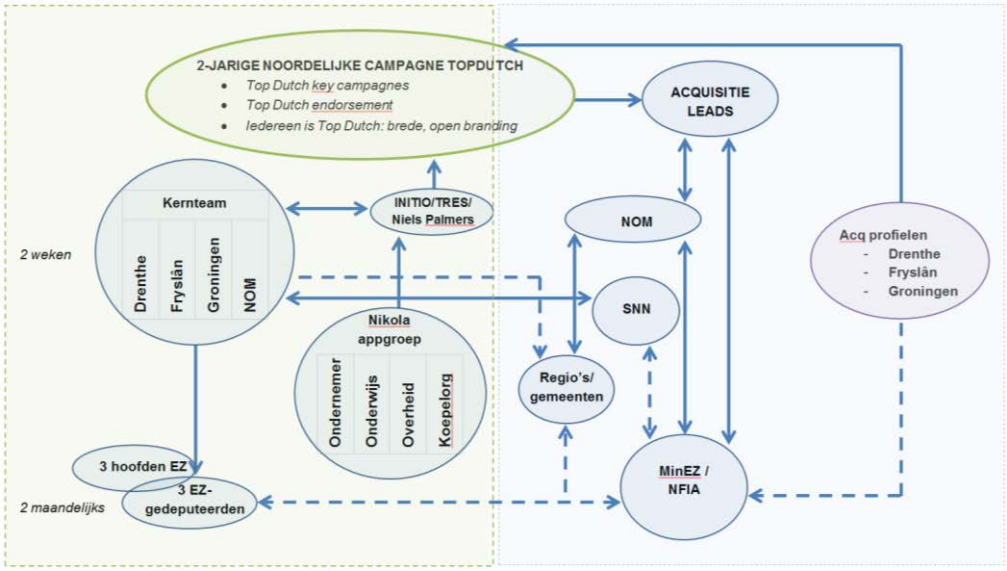
In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. Als mogelijke campagne onderwerpen zijn genoemd:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy

- ICT
- Vrijetijds economie

Het kernteam zal hiervoor voorstellen doen richting de EZ gedeputeerden, campagnes worden pas gestart na goedkeuring van deze bestuurders.

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden



De deelnemers van het kernteam zijn voor hun eigen organisatie de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whats app groepen.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Date : 6-6-2017 11:25:06
From : "
To : " **drenthe.nl**
Cc : " **drenthe.nl, "Erik Bos"** **drenthe.nl**
Subject : FW: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx
Attachment : Inschrijver A Beoordelingsformulier Haalbaarheidsonderzoek..xls;aanvraag offerte topdutch 6 juni.docx;image001.jpg;

Hoi

en ik hebben wat opmerkingen op de uitvraag topdutch naar gestuurd (zie bijlage).

Ter info stuur ik je alvast deze stukken. Ga ervan uit dat de provincie Groningen dit verwerkt en weer terugkoppelt met jou.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

| @ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van:
Verzonden: dinsdag 6 juni 2017 9:11
Aan: (fryslan.frl); provinciegroningen.nl;
Onderwerp: opmerkingen aanvraag offerte topdutch 2 juni.docx

Ha en

Goede suggesties. Ik heb nog een paar suggesties in de tekst i.v.m. weging. Zie daarvoor bijgaand Excel bestand.

Groet

buiten reikwijdte

Hierbij nodigen wij u uit offerte uit te brengen voor fase 1, een plan van aanpak de ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Een nadere beschrijving van de opdracht is als bijlage bij deze brief gevoegd. Indien u ingaat op ons verzoek, dient uw offerte uiterlijk op 29 juni 2017, 18.00 uur per mail te zijn ingediend.

Uw offerte wordt beoordeeld in overeenstemming met de criteria zoals vermeld in de bijlage. Op 6 juli 2017 wordt u geïnformeerd over de gunning.

Aan drie organisaties is gevraagd om een offerte voor deze opdracht uit te brengen. In de bijgevoegde opdrachtbeschrijving is een programma van eisen opgenomen.

Op deze opdracht zullen van toepassing zijn de Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen??, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Noord-Nederland onder nummer xxx(zie bijlage 1). In uw offerte dient u duidelijk aan te geven dat u met deze voorwaarden akkoord gaat. De algemene voorwaarden van de leverancier worden uitgesloten.

Wij wensen u veel succes bij het voorbereiden van uw offerte.

Hoogachtend,

.

Bijlage: 1. Inkoopvoorwaarden

Offerte aanvraag voor fase 1, een plan van aanpak voor de ~~Ontwikkeling~~ ontwikkeling van een ~~2~~ tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord ~~-~~Nederland

~~De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:~~
~~*Een Campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.*~~

1. Projectomschrijving

1.1 Aanleiding en achtergrond

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale ~~Aequisities~~ acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen ~~2~~ twee jaar een aantal grote ondernemingen naar ~~NNL~~ Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. We streven hierbij naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.

De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Fase 1, een plan van aanpak voor de ontwikkeling van een tweejarige campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid.

1.2 Fasering en resultaatbeschrijving

We hebben de selectieprocedure voor deze uitvraag als volgt vorm gegeven:

Fase 1: Plan van aanpak
In deze fase~~,~~ vragen we ~~drie bureaus~~u om een voorstel te bedenken voor een tweejaarlijkse campagne om Noord ~~-~~Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.
We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een campagne;
- Procesvoorstel o~~O~~p welke wijze ~~worden~~ Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne~~s~~;
- Omschrijving en wijze van de aanpak (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland~~-~~);
- Welke middelen worden met welke intensiteit ingezet.

Voor de uitvoering van deze campagne is er maximaal € 750.000,- beschikbaar. Dit bedrag ~~-~~is exclusief de benodigde mediainkoop, hiervoor zullen separate opdrachten worden verstrekt aan andere gespecialiseerde ondernemingen door de opdrachtgever na afstemming over de noodzaak hiervan. Uw offerte mag bestaan uit maximaal 4 A4 bladzijden.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Met opmerkingen [ ]: Hier ook nog een max bedrag noemen?

Met opmerkingen [ ]: Moeten de 3 bureaus hier ook al op ingaan? Zoniet, dan is het de vraag of we dat hier al moeten vermelden

Na ontvangst van uw aanbieding vragen wij u om uw plan van aanpak in een pitch van maximaal een kwartier te presenteren. Op basis van de onderstaande selectiecriteria en wegingsfactoren zullen wij vervolgens een keuze maken voor het bureau dat de daadwerkelijke campagne mag gaan uitvoeren (fase 2).

Met opmerkingen [ ]: Niet wat kort? Incl vragenronde?

Fase 2: opzetten en uitvoeren tweejaarlijkse campagne

Met opmerkingen [ ]: Hier hoeven de 3 bureaus nog niks over op papier te zetten?

Met het geselecteerde bureau gaan we nader in overleg over de door ons gewenste uitvoering en kwaliteitsniveau, waarna het betreffende bureau hiervoor een aanbieding mag doen. Deze aanbieding zal voor wat betreft de definitieve gunning voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Hierna wordt pas overgegaan tot het al dan niet gunnen van de opdracht.

~~Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.~~

2.1 Selectieprocedure, criteria en weging:

Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel in een korte pitch te presenteren aan een commissie bestaande uit de drie gedeputeerden EZ van de provincies Drenthe, Friesland en Groningen en drie werknemers belast met acquisitie vanuit deze drie noordelijke provincies. De pitch dient te worden uitgevoerd door werknemers van uw bureau die daarna ook worden belast met de woordvoering en aansturing van de campagne.

In dit gesprek krijgt u de mogelijkheid uw aanpak toe te lichten en vragen te beantwoorden. Het is niet de bedoeling dat u een bedrijfspresentatie geeft. In dit gesprek kan dieper worden ingegaan op de ingediende offerte met bijbehorend plan van aanpak, de referenties en de aangeboden CV's. Onderhandelingen met inschrijvers over fundamentele punten van de opdracht, waarvan de wijziging de mededinging kan vervalsen, en met name over prijzen, zijn uitgesloten. Het gesprek zal maximaal een uur duren.

Gunningcriteria

De opdracht wordt gegund op basis van de volgende criteria:

G1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30 (30% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G2 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne • Effectiviteit campagne	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G3 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit en intensiteit communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G4 15 min. Pitch voor gedeputeerden en contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding in een korte pitch te presenteren, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw presentatie. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (3 Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers van de drie Noordelijke Provincies	max. 30
	30 (30%)

Wegingsfactoren

In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.

De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt worden toebedeeld:

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende
8	Goed
10	Zeer goed

Met opmerkingen [ ]: Mogelijke weging:

0-10 punten: inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde.

10-20 punten: zie hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.

20-25 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde.

Met opmaak: Lettertype: 12 pt, Vet

Met opmaak: Links

Met opmerkingen [ ]: En inkoop

2.2 Beoordeling

Uw inschrijving wordt beoordeeld overeenkomstig de onder 2.3 beschreven criteria. Bij de beoordeling wordt een consensusmodel gehanteerd, waarbij na individuele beoordeling, in gezamenlijke afstemming een eensluidend oordeel wordt gegeven.

Na beoordeling worden de scores van de 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. Voor elk Gunningscriterium geldt dat er minimaal gemiddeld voldoende moet worden gescoord. Dit betekent voor de onderdelen G1 en G4 een minimale totaalscore van 18 punten en voor de onderdelen G2en G3 een minimale totaalscore van 12 punten.
Voor onderdeel G4, de pitch, geldt dat de beoordeling niet door 3 personen zal worden gegeven maar door 6. Drie Gedeputeerden en drie acquisitiemedewerkers.

De omschrijving van een criterium en de puntenverdeling per Gunningcriterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie	30	30%
G2.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit	20	20%
G3.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G4.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 medewerkers van de provincie belast met acquisitie	30	30%
	Totaal		100	100%

Aanbestedingsplanning:

- Offerte uitvraag 8 juni 2017
- Indienen offerte voor 29 juni 2017
- Pitch op dinsdag 4 juli 2017 tussen 17.00 en 18.30 uur
- Selectie en informeren ~~bureau's~~bureaus 6 juli 2017
- Nadere uitwerking proces met het geselecteerde bureau van 6 juli tot 14 augustus 2017
- Indienen offerte voor fase 2 31 augustus 2017
- Opdrachtverlening na besluitvorming in provinciale besturen verwacht half oktober 2017

provincie Drenthe

Date : 12-9-2017 14:17:32
From : "[redacted]drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl
Subject : FW: Persbericht provincie Drenthe: Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren
Attachment : 17-103Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren.pdf;

En persbericht is ook verstuurd! #klaar

Van: [redacted]
Verzonden: dinsdag 12 september 2017 14:15
Aan: [redacted]
Onderwerp: Persbericht provincie Drenthe: Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

Assen, 12 september 2017

Hierbij ontvangt u van de provincies Groningen, Fryslân en Drenthe een persbericht met als onderwerp:

Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

Met vriendelijke groet,

[redacted]

E: [redacted]@drenthe.nl

persbericht persbericht persbericht persbericht persberichtpersberi

provincie Drenthe

Provinciehuis
Westerbrink 1
Assen

Postbus 122
9400 AC Assen

Assen, 12 september 2017
Nummer: 17-103

Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

De drie Noordelijke provincies hebben na het succes van de Tesla campagne besloten om Top Dutch een vervolg te geven. De komende twee jaar gaan de provincies een Internationale campagne voeren gericht op het aantrekken van bedrijven om op die manier de werkgelegenheid in de Noordelijke provincies te stimuleren.

Top Dutch-van Tesla naar sterk merk

Top Dutch is vooral bekend van de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Maar Top Dutch staat ook voor: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht wordt een bredere acquisitie-campagne ontwikkeld. Sander de Rouwe, gedeputeerde EZ, provincie Fryslan: " Met de internationale campagne gaan we uitleggen waar we in de regio goed in zijn. Waar we trots op zijn. Dat we Top Dutch zijn. We willen ons sterker profileren voor internationale acquisitie op de terreinen vergroening, digitalisering en water."

Werkgelegenheid

Wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Het uiteindelijke doel van de Top Dutch campagnes is om extra arbeidsplaatsen te realiseren. Henk Brink, gedeputeerde EZ, provincie Drenthe: " Ons doel is om 2000 extra arbeidsplaatsen te realiseren in de Noordelijke provincies."

Noot voor de redactie (niet voor publicatie): Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de persdienst van het team Communicatie,
telefoonnummer (0592) [redacted] (uitsluitend voor de pers),
e-mail: [redacted]@drenthe.nl

Noordelijke samenwerking campagne team
De provincies hebben de afgelopen periode een Europese aanbesteding uitgevoerd om te komen tot het afsluiten van een contract met een externe partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne. Patrick Brouns, gedeputeerde EZ, provincie Groningen: " Afgelopen week hebben we de knoop door gehakt met welk bedrijf we de campagne willen gaan voeren. Het bedrijven-trio Initio-Tres-Niels Palmers, ontvangt deze week de voorlopige gunning van de opdracht. Zowel qua presentatie als de aanbieding stak dit trio er met kop en schouders boven uit. We hebben alle vertrouwen in een vruchtbare en energieke samenwerking."
Initio DBK BV zal formeel opdrachtnemer zijn, maar het campagneteam bestaat verder ook uit het Friese bedrijf Tres, dat zich zal focussen op de online campagnes en het Drentse bedrijf van Niels Palmers, die verantwoordelijk zal zijn voor de events. Het campagneteam staat onder leiding van de heren Gerard de Boer en Stef van de Ziel.

Europese aanbestedingsprocedure
Het betreft een voornemen tot gunning aangezien de afgewezen inschrijvers conform de geldende wet- en regelgeving in de gelegenheid worden gesteld om tegen de voorgenomen gunning in beroep te gaan. Wanneer dit niet gebeurt zullen de provincies overgaan tot definitieve gunning van de opdracht aan Initio. In de provincie Drenthe is de voorlopige gunning onder voorbehoud van positieve besluitvorming door Provinciale Staten.

Date : 6-7-2017 13:31:58
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : FW: promotiemateriaal topdutch voor eigen gebruik provincie groningen
Attachment : 27689 Orderbevestiging Initio, T-shirts (tesla)[3].pdf;27699 Prov Groningen[1].pdf;27701 Orderbevestiging Initio, Polo's.pdf;27753B Orderbevestiging Initio Koeriers Tassen1.pdf;image001.jpg;image002.png;

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

Van:
Verzonden: donderdag 6 juli 2017 1:28
Aan: fryslan.frl
Onderwerp: FW: promotiemateriaal topdutch voor eigen gebruik provincie groningen

Hoi en

Het budget voor de tesla campagne is ondertussen zo goed als uitgeput, en de teller staat nog maar op 2650. Patrick heeft initio gevraagd in beeld te brengen hoe de campagne nog wat te intensiveren. Met meer en andere boodschap in social media (meer accent op prijs winnen dan bij tesla werken) een aantal guerilla acties waarbij we op meer plekken brillen neerleggen. Zou het voor jullie een probleem worden als de uiteindelijke prijs € 10.000,- hoger uitvalt (3300 per provincie)? Ik zal jullie het voorstel van initio hierover mailen. Kreeg ik gisteren en ik heb naar hen gereageerd dat ik het bedrag te hoog vond en dat ik een grotere overschrijding dan 10000 niet kan en wil verkopen. Aan de andere kant krijg ik van Patrick te horen niet zeuren gewoon doen. Kortom er komt nog een kleine kop bovenop de vraag is alleen neem ik dit mee in de afrekening die ik straks naar jullie stuur na de zomer, of hou ik dat deel erbuiten? Daarnaast heeft Patrick mij gevraagd om meer spiegeltjes en kraaltjes te regelen die hij her en der uit wil delen. De dingen die ik daarvoor besteld heb vallen buiten de noordelijke topdutchcampagne, ik laat deze artikelen rechtstreeks bij de provincie groningen bezorgen en de rekening daarvan betalen wij uit onze afdelingsbudgetten. Mochten jullie ook nog behoefte aan een dergelijke eigen bestelling behoefte hebben laat het me dan even weten dan breng ik jullie even in contact met degene die die dingen bestelt.

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

email: provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

Van:
Verzonden: donderdag 6 juli 2017 10:49
Aan:
CC: provinciegroningen.nl
Onderwerp: promotiemateriaal topdutch voor eigen gebruik provincie groningen

Hallo ,
Hierbij een overzicht van alle promotieartikelen die we op verzoek van Patrick hebben aangeschaft/besteld voor alleen de provincie Groningen. Deze bestelling staat los van de opdracht die we aan initio hebben gegeven voor de tesla campagne en moet dan ook onder een andere post worden ingeboekt.
Ik denk dat ik op vakantie ben als de rekeningen betaald moeten worden, kun jij in overleg met Irma even kijken waaruit dit betaald kan worden en vervolgens dit laten betalen?

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Wasaweg 16C
9723 JD Groningen
The Netherlands

Tel +31(0)50 313 82 88
Fax +31(0)50 318 47 44
E-mail info@p-p.nl
Rabobank
IBAN: NL55 RABO0192341723
BIC: RABONL2U
KvK Groningen 02053225
BTW nr. 8129.17.194.B.01

P&P PROJECTS BV

Orderbevestiging

Initio
T.a.v. [redacted]
Helperpark 278
9723 ZA Groningen

Ordernummer : 27689
Klantnummer : 094100
Leverdatum : 13-07-17
Orderdatum : 26-06-17

Artikel	Kleur	Maat	Aantal	Prijs	Totaal
T-shirt Crewneck for him	Lime	10S/25M/25L/25XL	85	12,35	1.049,75
T-shirt Crewneck for him	Lime	15XXXL	15	12,35	185,25
T-shirt Crewneck for her	Lime	10S/15M/10L/10XL	45	9,70	436,50
Zeef-/instelkosten			1	25,00	25,00

Goederenwaarde	1.696,50
Vracht/administratie	0,00
Grondslag BTW	1.696,50
21% btw	356,27
Te betalen EUR	2.052,77

Betalingsconditie: 14 dagen Netto
onder vermelding van factuur- en klantnummer

Datum:
Voor akkoord:

Naam:
Functie:

[redacted] is een onderdeel van de P&P-groep. Reclamaties binnen 10 dagen. Op al onze transacties zijn van toepassing onze algemene voorwaarden zoals deze op 6 januari 2005 zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Groningen onder nummer 02053225. Een exemplaar van deze voorwaarden ligt bij ons ter inzage en zal op verzoek kostenloos aan u worden verstrekt.

Wasaweg 16C
9723 JD Groningen
The Netherlands

Tel +31(0)50 313 82 88
Fax +31(0)50 318 47 44
E-mail info@p-p.nl
Rabobank
IBAN: NL55 RABO0192341723
BIC: RABONL2U
KvK Groningen 02053225
BTW nr. 8129.17.194.B.01

P&P PROJECTS BV

Orderbevestiging

Provincie Groningen
T.a.v. [redacted]
St. Jansstraat 4, Kamer C214
9712 JN Groningen

Ordernummer : 27699
Klantnummer : 094100

Leverdatum : 07-07-17
Orderdatum : 27-06-17

Artikel	Kleur	Maat	Aantal	Prijs	Totaal
zonnebril	groen pms 376		2.000	1,43	2.860,00

Goederenwaarde	2.860,00
Vracht/administratie	0,00
Grondslag BTW	2.860,00
21% btw	600,60
Te betalen EUR	3.460,60

Betalingsconditie: 14 dagen Netto
onder vermelding van factuur- en klantnummer

Datum:
Voor akkoord:

Naam:
Functie:

P&P Projects BV is een onderdeel van de P&P-groep. Reclamaties binnen 10 dagen. Op al onze transacties zijn van toepassing onze algemene voorwaarden zoals deze op 6 januari 2005 zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Groningen onder nummer 02053225. Een exemplaar van deze voorwaarden ligt bij ons ter inzage en zal op verzoek kostenloos aan u worden verstrekt.

Wasaweg 16C
9723 JD Groningen
The Netherlands

Tel +31(0)50 313 82 88
Fax +31(0)50 318 47 44
E-mail info@p-p.nl
Rabobank
IBAN: NL55 RABO0192341723
BIC: RABONL2U
KvK Groningen 02053225
BTW nr. 8129.17.194.B.01

P&P PROJECTS BV

Orderbevestiging

Provincie Groningen
T.a.v. [redacted]
St. Jansstraat 4, Kamer C214
Afdeling Economie, Cultuur en Projectfinancieri
9700 AP Groningen

Ordernummer : 27701
Klantnummer : 094100

Leverdatum : 13-07-17
Orderdatum : 27-06-17

Artikel	Kleur	Maat	Aantal	Prijs	Totaal
Dames polo basic mix	Lime	S-XXL	75	14,65	1.098,75
Heren polo basic mix	Lime	S-3XL	100	16,65	1.665,00
				Goederenwaarde	2.763,75
				Vracht/administratie	0,00
				Grondslag BTW	2.763,75
				21% btw	580,39
				Te betalen EUR	3.344,14

Betalingsconditie: 14 dagen Netto
onder vermelding van factuur- en klantnummer

Datum:
Voor akkoord:

Naam:
Functie:

[redacted] een onderdeel van de P&P-groep. Reclamaties binnen 10 dagen. Op al onze transacties zijn van toepassing onze algemene voorwaarden zoals deze op 6 januari 2005 zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Groningen onder nummer 02053225. Een exemplaar van deze voorwaarden ligt bij ons ter inzage en zal op verzoek kostenloos aan u worden verstrekt.

Wasaweg 16C
9723 JD Groningen
The Netherlands

Tel +31(0)50 313 82 88
Fax +31(0)50 318 47 44
E-mail info@p-p.nl
Rabobank
IBAN: NL55 RABO0192341723
BIC: RABONL2U
KvK Groningen 02053225
BTW nr. 8129.17.194.B.01

P&P PROJECTS BV

Orderbevestiging

Provincie Groningen
T.a.v. [redacted]
St. Jansstraat 4, Kamer C214
Afdeling Economie, Cultuur en Projectfinancieri
9700 AP Groningen

Ordernummer : 27753
Klantnummer : 094100
Leverdatum : 24-07-17
Orderdatum : 05-07-17

Artikel	Kleur	Maat	Aantal	Prijs	Totaal
Koerierstas Retro	Groen	38x29x10cm	50	18,75	937,50
Zeef-/instelkosten			1	65,00	65,00
				Goederenwaarde	1.002,50
				Vracht/administratie	0,00
				Grondslag BTW	1.002,50
				21% btw	210,53
				Te betalen EUR	1.213,03

Betalingsconditie: 14 dagen Netto
onder vermelding van factuur- en klantnummer

Datum:
Voor akkoord:

Naam:
Functie:

[redacted] is een onderdeel van de P&P-groep. Reclamaties binnen 10 dagen. Op al onze transacties zijn van toepassing onze algemene voorwaarden zoals deze op 6 januari 2005 zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Groningen onder nummer 02053225. Een exemplaar van deze voorwaarden ligt bij ons ter inzage en zal op verzoek kostenloos aan u worden verstrekt.

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 4-10-2017 13:48:42
From : "
To : "Erik Bos" **drenthe.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : FW: Strategie.docx
Attachment : Strategie.docx;image001.jpg;

Ter info

Van:
Verzonden: woensdag 4 oktober 2017 13:48
Aan: n@provinciegroningen.nl'; (fryslan.frl)'; ' provinciegroningen.nl'
Onderwerp: RE: Strategie.docx

Hi allen,

Het schema nog wat aangepast nav vanmorgen.

SNN toch maar laten staan.

Met vriendelijke groet,

Beleidsadviseur ruimtelijk-economische ontwikkeling
Vestigingsklimaat & acquisitie

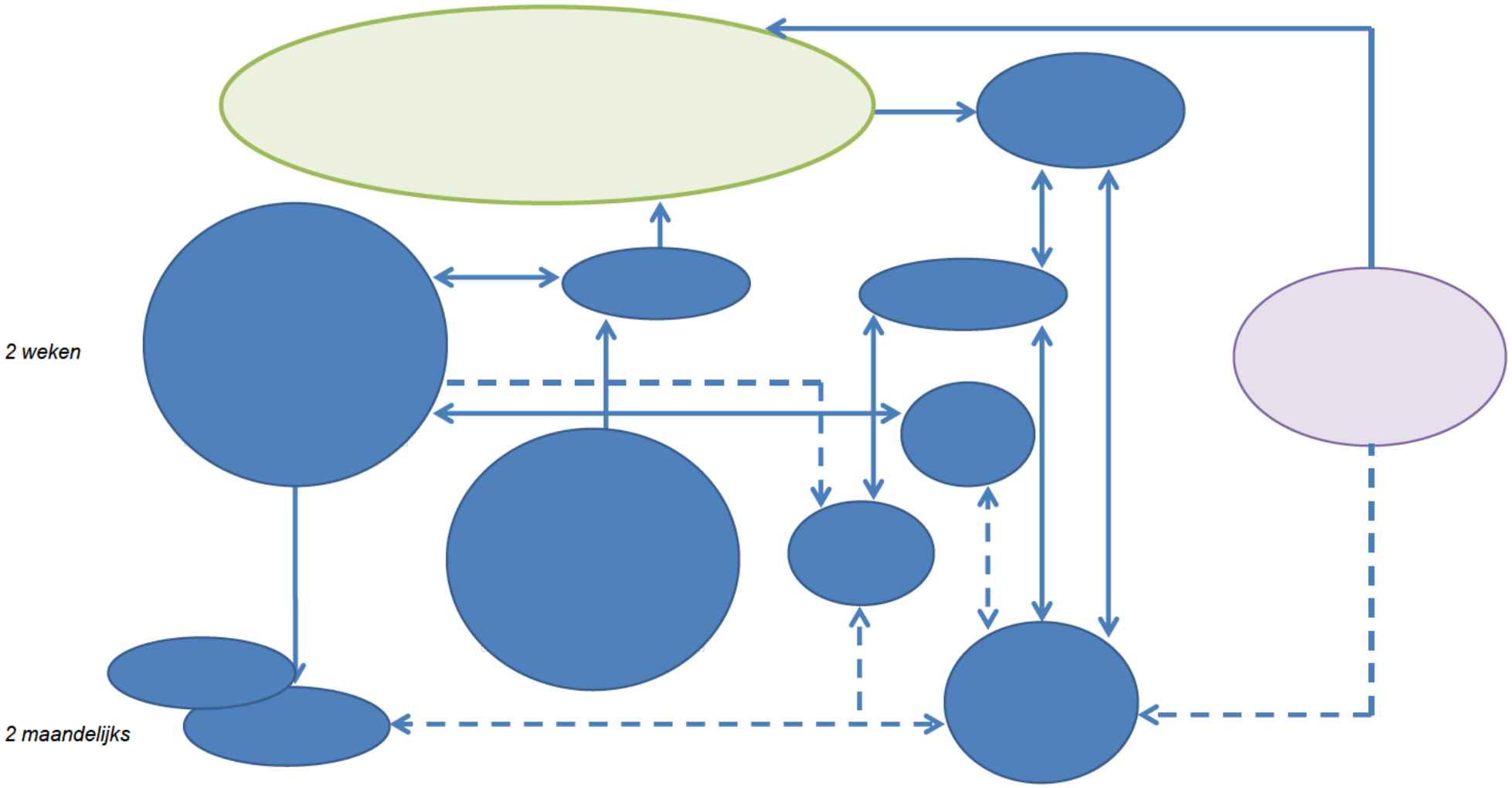
provincie Drenthe

Provincie Drenthe – Economie
Postbus 122, 9400 AC Assen – Westerbrink 1, 9405 BJ Assen - The Netherlands
t +31 (0592) 365476 | @ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

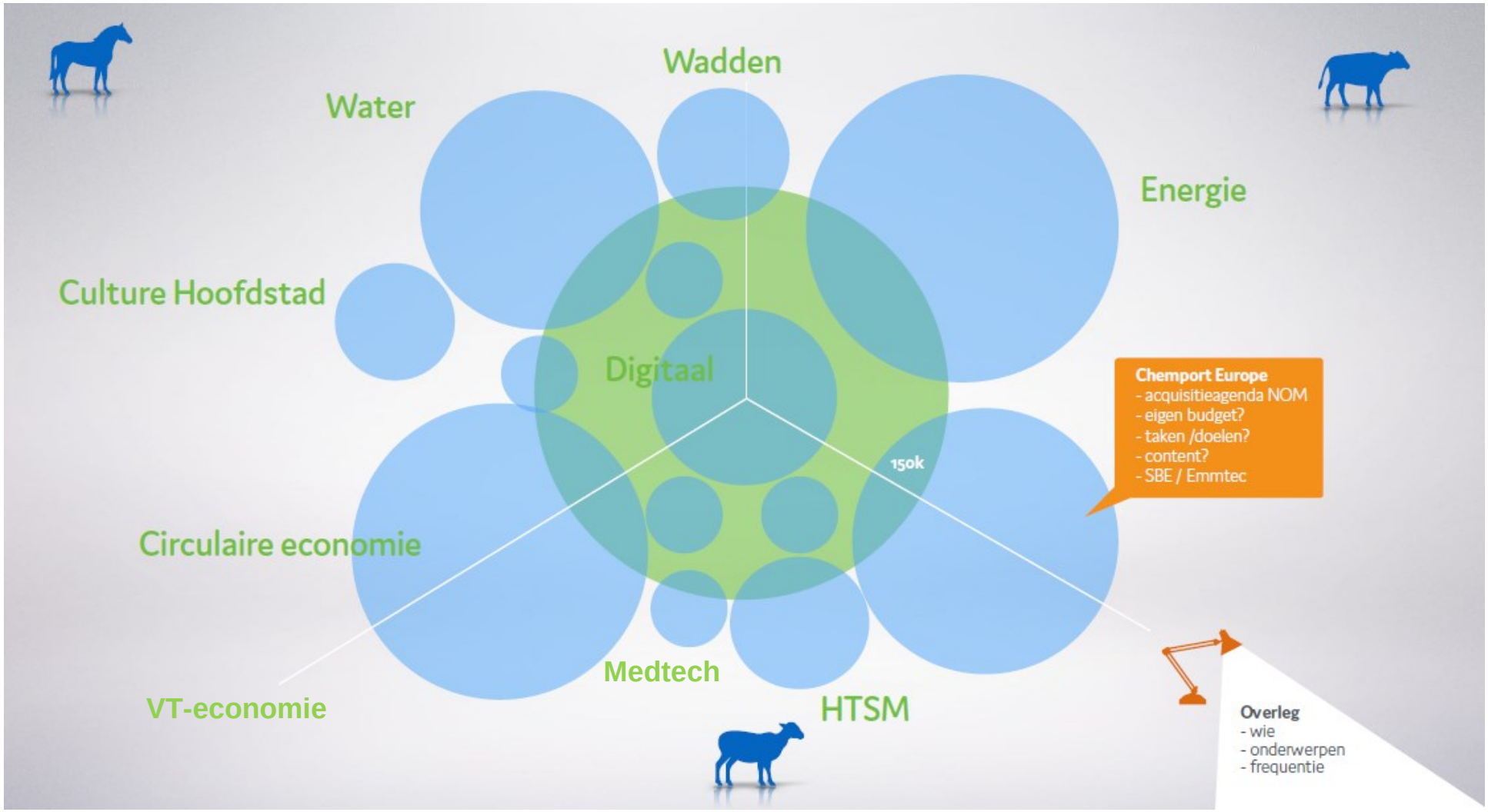
een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van:
Verzonden: dinsdag 3 oktober 2017 16:56
Aan: @provinciegroningen.nl; (fryslan.frl); provinciegroningen.nl
Onderwerp: Strategie.docx

Hier een aanzet tot organogram en de strategie van Initio ter bespreking voor morgen


2 weken
2 maandelijks

Strategie: Vergroening en digitalisering



provincie Drenthe

Date : 15-5-2017 12:32:13
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : Fw: Top Dutch toeting aanbesteding
Attachment : image001.png;ATT00001.htm;aanvraag offerte topdutch definitief.docx;ATT00002.htm;image001.png;

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted]
Datum: 11-05-17 16:42 (GMT+01:00)
Aan: [redacted]
Cc: [redacted]
Onderwerp: FW: Top Dutch toeting aanbesteding

Goedemiddag [redacted]
Ik heb vandaag met [redacted] gesproken m.b.t. bovengenoemd onderwerp.
We hebben e.e.a. besproken, waarna [redacted] het stuk zal aanpassen. Hij komt begin volgende week bij ons terug met het resultaat. Wij [redacted], [redacted] en ik) zullen er dan weer naar kijken en het lijkt mij verstandig dat wij dan ook even contact hebben.
Ik hoop dat dat wat jou betreft akkoord is.
Alvast een goed weekend,
Met vriendelijke groet,
[redacted]

provincie groningen

[redacted]
Provincie Groningen
St. Jansstraat 4 - Postbus 610 - 9700 AP Groningen
[redacted]
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 11 mei 2017 12:18
Aan: [redacted]
Onderwerp: Fwd: Top Dutch toeting aanbesteding

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
> **Datum:** 10 mei 2017 14:37:02 CEST
> **Aan:** "[redacted] provinciegroningen.nl" <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Kopie:** "[redacted] ([redacted] fryslan.frl)" <[redacted] fryslan.frl>
> **Onderwerp: FW: Top Dutch toeting aanbesteding**
>
> Hierbij de reactie op de uitvraag topdutch 2.0 van onze inkoop.
> @[redacted] kan jij jouw inkooppersoon contact laten opnemen met [redacted]
>
> **Van:** [redacted]
> **Verzonden:** woensdag 10 mei 2017 11:30
> **Aan:** Erik Bos
> **CC:** [redacted]
> **Onderwerp:** Top Dutch toeting aanbesteding
> Hallo Erik,
> Zoals net besproken tref je bijgaand de 1e opmerkingen vanuit de aanbestedingstoets aan.
> Graag verneem ik wie er vanuit inkoop Groningen betrokken is bij deze aanbesteding zodat we contact op kunnen nemen.
> Graag licht ik eea toe en help ik hoe dit het beste verder aan te vliegen, is het handig een afspraak te beleggen?
> Bedankt!
> [redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Met opmaak

Offerte aanvraag voor de Ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Een Campagne ter ondersteuning van het Noord Nederlands acquisitiebeleid.

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale Acquisities op het terrein van vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten twee jaar lang (start wanneer) een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen (welk buitenland? EU, wereldwijd?) sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee tot drie (worden het nu twee of drie?) campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen 2 jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord-Nederland~~NL~~ te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren~~.~~, W~~w~~e streven hierbij naar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen (ook binnen die 2 jaar?)

Algemeen: veel te weinig informatie om een aanbieding op te schrijven. Zijn er bijvoorbeeld geografische speerpunten?

We verzoeken u ~~dan ook om~~ een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie (die moet leiden tot wat? SMART)
- Op welke wijze worden Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen betrokken (bij wat precies?)
- ~~Omschrijving en wijze van de aanpak~~ Werkwijze (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland)(worden deze als bijlage toegevoegd?)
- Welke middelen worden met welke intensiteit (intensiteit in geld, tijd, aantal keer?) ingezet

We vragen u uw aanbieding op te splitsen in twee onderdelen:
1) Een voorstel voor het uitwerken van de strategie en de organisatiestructuur (van wat?)
2) Een voorstel voor de daadwerkelijke uitvoering van de campagne. Dit betekent dus een voorstel voor 2 jaar, met 3 campagneonderwerpen ? (is het onderwerp dan bijv. agri of water, als een soort van thema of wordt met onderwerp iets anders bedoeld.) W~~h~~at mag de campagne kosten? Hoeveel is er beschikbaar per jaar of per campagne of per onderwerp?

Voor deze werkzaamheden hebben wij in totaal drie bureaus uitgenodigd om een offerte in te dienen. De selectie van het bureau dat de campagne mag gaan uitvoeren zal worden gedaan aan de hand van uw aanbieding conform de onderstaande procedure. De daadwerkelijke opdrachtverlening zal in twee fases worden opgesplitst.

Met het geselecteerde bureau (uit deze offerteronde) willen wij eerst nadere afspraken maken over werkwijze/organisatie en strategie (fase 1). De gunning voor deze fase volgt rechtstreeks uit de selectie van de nu aangevraagde offertes.

Voor de opdracht van de daadwerkelijke uitvoering, fase 2 is separate besluitvorming in drie bestuurscolleges noodzakelijk. De gunning van deze uitvoeringsfase is dan ook afhankelijk van de uitkomsten van fase1 en de besluitvorming over fase 2.

De uitvoering van fase 2 gebeurt dus door de partij die fase 1 wint. En dan ook op basis van het ingediende voorstel voor fase 2 van diezelfde partij. De organisatiestructuur hangt samen met de fase

2. Dus je beoordeelt bij fase 1 indirect ook al fase 2. Beter wellicht om een splitsing aan te brengen en winnaar van fase 1 vragen om offerte voor fase twee uit te brengen. Zo bespaar je ook de andere partijen de tijd en energie voor het schrijven van een offerte voor fase 2.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquete die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Geen vragenronde en Nota van Inlichtingen? Dat is verplicht bij een meervoudig onderhandse aanbesteding. Tevens is er een minimale doorlooptijd van een meervoudig onderhandse aanbesteding waar je aan moet voldoen. Ik adviseer een alcatel termijn op te nemen.

Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel in een korte pitch te presenteren aan een commissie bestaande uit minimaal drie werknemers belast met acquisitie vanuit de drie noordelijke provincies. Lijkt mij beter om voor de presentatie de personen uit te nodigen die daadwerkelijk door inschrijver bij de voorbereiding en uitvoering van het project betrokken zullen worden. Aangeven welke functie de pitch moet doen. Wanneer zijn de pitches in de planning? Hoelang duren die?

Selectieprocedure, criteria en weging:
In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen. De beoordeling van de gunningscriterium prijs vindt plaats aan de hand van de ontvangen inschrijvingen, waarbij aan de laagste inschrijving (prijs) het maximale aantal punten wordt toegekend voor dat onderdeel. Zie ook de toelichting onder G1, G2, G3. G4 en G5. De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van minimaal drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.
De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt te worden toebedeeld:

Met opmerkingen Je dient aan te geven uit hoeveel personen de beoordelingscommissie bestaat

Met opmaak: Markeren

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende
8	Goed
10	Zeer goed

Waarom geen consensusmodel?
Na beoordeling worden de scores van de minimaal 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. (afronding van de score?) Ik stel voor het consensusmodel te gebruiken.

Lijk mij bij deze wijze van beoordelen beter om vooraf te stellen dat de winnaar minimaal een 6 moet scoren.

De omschrijving van een criterium en de puntenverdeling per Gunningcriterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen. Onder de tabel worden de gunningscriteria nader toegelicht en uitgewerkt.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	**Prijs**	totaalprijs aanbieding exclusief BTW	20	20 %
G2.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie (wat is die precies)	20	20%
G3.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit (wat bedoelen we hiermee)	20	20%
G4.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G5.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 EZ gedeputeerden en acquisitieondersteuners?? Doen de gedeputeerden zelf de beoordeling??	20	20%
	Totaal		100	100%

Met opmaak: Markeren

G1 Prijs (maximaal 20 punten)

De beoordeling van dit gunningcriterium is als volgt: De inschrijver met de laagste totaalprijs voor fase 1 neem ik aan, scoort 20 punten. Vervolgens vindt er vijf punten aftrek plaats per staffel naar gelang de marge van 10% waarmee de volgende inschrijver duurder is dan de laagste inschrijving. Alle vermelde bedragen zijn exclusief BTW.

Omschrijving	Punten verdeling
Laagste Inschrijving	20
Vanaf 0% tot 10% duurder dan de laagste inschrijving	15
Vanaf 10% tot 20% duurder dan de laagste inschrijving	10
Vanaf 20% tot 30% duurder dan de laagste inschrijving	5
Vanaf 30% duurder dan de laagste inschrijving	0

Onderwerp	Maximale punten
Prijs	20
Totaal te behalen punten	20 (20% van het totaal)

G2 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee/Merkstrategie • Doelgroepenbenadering ◦ (Scherper formuleren; wat is goed wat is slecht, minder goed)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Met opmaak: Inspringing: Links: 1,27 cm, Geen opsommingstekens of nummering

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G3 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne (hoe beoordeel je dit?) • Effectiviteit campagne (hoe beoordeel je dit vooraf)	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G4 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit (waarin druk je de effectiviteit uit: wanneer is het effectief) en intensiteit (waarin druk je intensiteit uit: aantal contacten; aantal overleggen?) communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen (zie commentaar vorige punt)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G5 10 min. Pitch voor contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding in een korte pitch te presenteren, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch (wat is kwaliteit?). Iedere beoordelaar kan een score van 0-20 punten geven voor uw presentatie. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (minimaal 3 en maximaal 6 personen)	max. 20
	20 (20%)

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: Aangeven hoeveel personen

Met opmaak: Markeren

Algemene vragen:
Wat is de raming van deze opdracht?
Er wordt gesproken over een raming van 7 ton-1 MIO, op grond waarvan is een meervoudig onderhandse aanbesteding gerechtvaardigd?

Algemeen: uit hoeveel A4 tekst mag elk offerte onderdeel bestaan?

Waarom geen inkoopvoorwaarden van toepassing verklaard?

Graag een aanbestedingsplanning toevoegen, rekening houden met termijnen.

Uitvraag; vragen stellen, Nvi, offerte, beoordeling, pitch, voornemen tot gunning, definitieve gunning.
Is inkoop Groningen betrokken bij deze aanbesteding? Zo ja, wie?
Wie doet de juridische toetsing?

Wie zijn de geselecteerde leveranciers? (1 uit elke provincie is mijn anabeveling)
Dmv welke selectiecriteria zijn deze gekozen?

provincie
groningen

Date : 12-9-2017 14:01:29
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl
Subject : FW: Top Dutch; mededeling gedeputeerde Brink
Attachment : 17-103Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Du....pdf;image001.jpg;

Ter info.

Het persbericht wordt zometeen ook aan de pers verstuurd. Net als in Groningen en Friesland.

Groeten,
[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: dinsdag 12 september 2017 11:48
Aan: Aimee van der Ham; Bernadette van den Berg-Slagter; Frank Duut; Hans Kuipers; Marianne van der Tol; Nico Uppelschoten; Riette Wollerich-Veldman; Roelie Goettsch; Willemien Meeuwissen-Dekker; Wim Moinat
CC: Simone Buissink; [redacted]
Onderwerp: Top Dutch; mededeling gedeputeerde Brink

Geachte fractievoorzitters,

Langs deze weg informeer ik u over de laatste stand van zaken rondom het Statenstuk 2017-806 'Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland'. Op 27 september vindt hier in Provinciale Staten besluitvorming over plaats.

Zoals in het Statenstuk staat aangegeven is de opdracht middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. In de aanbesteding is het voorbehoud van politieke besluitvorming gemaakt. Hiermee wordt rekening gehouden met onze Drentse besluitvorming in Provinciale Staten.

De aanbesteding is in afronding. De voorlopige gunning is op vrijdag 8 september jl. verstrekt. Conform de geldende wet- en regelgeving kunnen de afgewezen inschrijvers nog tot 28 september in beroep gaan tegen de voorgenomen gunning. Daarna volgt definitieve gunning.

In afstemming met de provincies Groningen en Friesland is besloten dat dinsdagmiddag 12 september de voorlopige gunning met een persbericht kenbaar gemaakt wordt. In de bijlage treft u deze ter informatie aan.

Ter vervanging van de afgelaste informatieve bijeenkomst Rodeloper van 6 september, is er een alternatieve bijeenkomst ingepland voor de Statenleden die zich al hadden aangemeld. Deze bijeenkomst vindt plaats op woensdag 13 september van 10.30-12.00 uur in kamer 0.68. U bent hier van harte welkom!

Met vriendelijke groet,

Henk Brink

Met vriendelijke groet,

[redacted]@drentsparlement.nl

persbericht persbericht persbericht persberichtpersberi

provincie Drenthe

Provinciehuis
Westerbrink 1
Assen

Postbus 122
9400 AC Assen

Assen, 12 september 2017
Nummer: 17-103

Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

De drie Noordelijke provincies hebben na het succes van de Tesla campagne besloten om Top Dutch een vervolg te geven. De komende twee jaar gaan de provincies een Internationale campagne voeren gericht op het aantrekken van bedrijven om op die manier de werkgelegenheid in de Noordelijke provincies te stimuleren.

Top Dutch-van Tesla naar sterk merk

Top Dutch is vooral bekend van de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Maar Top Dutch staat ook voor: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht wordt een bredere acquisitie-campagne ontwikkeld. Sander de Rouwe, gedeputeerde EZ, provincie Fryslan: “ Met de internationale campagne gaan we uitleggen waar we in de regio goed in zijn. Waar we trots op zijn. Dat we Top Dutch zijn. We willen ons sterker profileren voor internationale acquisitie op de terreinen vergroening, digitalisering en water.”

Werkgelegenheid

Wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Het uiteindelijke doel van de Top Dutch campagnes is om extra arbeidsplaatsen te realiseren. Henk Brink, gedeputeerde EZ, provincie Drenthe: “ Ons doel is om 2000 extra arbeidsplaatsen te realiseren in de Noordelijke provincies.”

Noot voor de redactie (niet voor publicatie): Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de persdienst van het team Communicatie,
telefoonnummer (0592) [redacted] (uitsluitend voor de pers),
e-mail: [redacted]@drenthe.nl

Noordelijke samenwerking campagne team
De provincies hebben de afgelopen periode een Europese aanbesteding uitgevoerd om te komen tot het afsluiten van een contract met een externe partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne. Patrick Brouns, gedeputeerde EZ, provincie Groningen: " Afgelopen week hebben we de knoop door gehakt met welk bedrijf we de campagne willen gaan voeren. Het bedrijven-trio Initio-Tres-Niels Palmers, ontvangt deze week de voorlopige gunning van de opdracht. Zowel qua presentatie als de aanbieding stak dit trio er met kop en schouders boven uit. We hebben alle vertrouwen in een vruchtbare en energieke samenwerking."
Initio DBK BV zal formeel opdrachtnemer zijn, maar het campagneteam bestaat verder ook uit het Friese bedrijf Tres, dat zich zal focussen op de online campagnes en het Drentse bedrijf van Niels Palmers, die verantwoordelijk zal zijn voor de events. Het campagneteam staat onder leiding van de heren Gerard de Boer en Stef van de Ziel.

Europese aanbestedingsprocedure
Het betreft een voornemen tot gunning aangezien de afgewezen inschrijvers conform de geldende wet- en regelgeving in de gelegenheid worden gesteld om tegen de voorgenomen gunning in beroep te gaan. Wanneer dit niet gebeurt zullen de provincies overgaan tot definitieve gunning van de opdracht aan Initio. In de provincie Drenthe is de voorlopige gunning onder voorbehoud van positieve besluitvorming door Provinciale Staten.

PS

Date : 16-10-2017 9:06:47
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl**
Subject : FW: Tweet door Hattrick's Club op Twitter

Ter info

Van: [mailto: hotmail.com]
Verzonden: zondag 15 oktober 2017 20:52
Aan:
Onderwerp: Tweet door Hattrick's Club op Twitter

Hattrick's Club (@HattricksClub)

15-10-17 12:43
Initiatiefnemer @TopDutchCom @ praat gasten bij over de nieuwe plannen van het #topdutch team #skylounge @AirportEelde pic.twitter.com/vipcaUylxZ

Download de Twitter-app

Verstuurd vanaf mijn iPad Air

Date : 22-6-2017 15:30:16
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl**
Subject : FW: verslag kick off EA topdutch
Attachment : verslag kick off EA 20-06-2017.docx;image001.png;

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 15:19
Aan:
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch

Allen,

Hierbij het definitieve verslag waarin de aanvullingen van zijn opgenomen.

Groet

Van: [mailto: drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 3:10
Aan:
Onderwerp: RE: verslag kick off EA topdutch

Hallo

Bijgaand mijn aanvullingen!

Tot morgen!

Gr

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 21 juni 2017 10:19
Aan:
Onderwerp: verslag kick off EA topdutch

Allen,

Hierbij het verslag van de bespreking gistermorgen. Graag hoor ik of jullie aanvullingen danwel op- of aanmerkingen hebben.

@ wil jij deze mail ook doorsturen naar Erik? Ik heb zijn mailadres niet…

Met vriendelijke groet,

Groningen
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

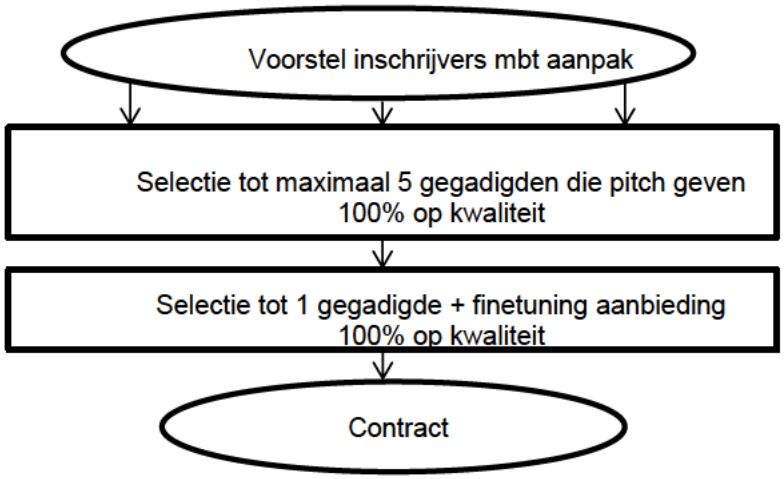
---

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Verslag kick off EA Topdutch:

1. Opening en mededelingen:
   De vergadering wordt geopend. Het betreft de kick off voor een Europese aanbesteding voor de ontwikkeling van een campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd ten behoeve van de drie noordelijke provincies. De provincie Groningen is penvoerder en leidend ten aanzien van het aanbestedingstraject. De provincie Drenthe levert inkoopondersteuning. Er zijn verder geen mededelingen.
2. Voorstelrondje: de volgende personen zijn aanwezig en stellen zich voor:
   Provincie Drenthe:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   [redacted] afdeling Subsidies en Inkoop
   Provincie Groningen:
   [redacted] afdeling economie
   [redacted] afdeling inkoop
3. Achtergrondinfo, IST en SOLL situatie
   [redacted] geeft achtergrondinformatie ten aanzien van de aanbesteding zodat eenieder aan tafel op hetzelfde informatie niveau zit. Er zijn tot nu toe 2 campagnes uitgevoerd door Initio waarbij in totaal ongeveer 80K is uitgegeven. Aangezien de wens is door te gaan met dergelijke campagnes wordt de aanbestedingsgrens overschreden, vandaar deze EA. [redacted] geeft vervolgens aan dat hij qua aanpak het volgende in gedachten heeft:



   Vervolgens wordt besproken welke doelstelling behaald dienen te worden. [redacted] beschrijft dit als volgt: Als Noord Nederland in de breedte komen tot een gezamenlijke identiteit. Waarmee de hoop is dat dit gaat leiden tot het aantrekken van bedrijven die zich gaan vestigen in Noord Nederland waardoor binnen 5 jaar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen ontstaan. Er wordt gezocht naar een partij die Noord Nederland op de kaart kan zetten. De partij die dit gaat doen moeten weten wat er leeft in het Noorden zodat ze het Noorden goed kunnen promoten. Van de partij wordt verwacht dat ze wendbaar zijn en snel en efficiënt kunnen reageren op zaken die spelen en kansen die zich voordoen.
4. Kaders:
   - Het totaal beschikbare budget is 1,2 miljoen euro. Dit wordt als plafond bedrag meegegeven.
   - De wens is zsm na de zomer te starten. Een openbare Europese aanbesteding lijkt daarmee de meest passende procedure.
   - Doorlooptijd: start 20 juni, contract eind september
   - Capaciteit: rekening houden met vakanties projectleden en beschikbaarheid gedeputeerden vwb pitches
   - Aanbesteding loopt gedurende de zomerperiode. Hiermee rekening houden bij inschrijftermijnen voor aanbieders.
   - De leveranciersmarkt moet nog inzichtelijk worden gemaakt tbv bepalen inschrijfcriteria

5. Aanbestedingsdoelstellingen:
   - Als 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten brengen
   - Het noorden als vestigingsklimaat voor nieuwe bedrijven
   - Budget 1,2 MIO inclusief kosten tbv media
   - We zoeken een bureau dat inwoners van Noord Nederland trots laat zijn inwoner te zijn
   - In het noorden kan veel maar er kan nog veel meer!
   - Het noorden op de kaart! Er gebeurt wat in het noorden (reuring)!

   Beoordeling ingediende plannen:
   - Welke middelen worden ingezet om naar buiten te treden?
   - Hoe communiceer je als bureau snel?

   Resultaten na de campagne:
   - Uitvoeren campagne tussen september 2017 tm 2019 met eventueel een uitloop naar 2020 binnen het beschikbare budget
   - Gemiddeld in 3 campagnes per jaar om de aanbestedingsdoelstellingen halen
   - 2000 nieuwe arbeidsplaatsen creeeren voor het eind van de campagne
   - Een aantal nieuwe vestigingen van bedrijven voor het eind van de campagne

6. Definiëren concrete acties en afspraken:
   Planning:

Publicatie:	29 juni
Sluiting indienen vragen	11 juli
Publicatie nota v inlichtingen	18 juli
Sluiting indienen inschrijvingen	18 augustus voor 12 uur
Beoordeling	18-29 augustus
Consensusbespreking	30 augustus
Pitches	6,7 of 8 september
Voorlopige gunning	8 september
Definitieve gunning	29 september

   Woensdag 21 juni maken [redacted] en [redacted] een eerste aanzet voor de stukken, de minimumeisen, gunning- en beoordelingscriteria.
   Vrijdag 23 juni zullen [redacted] en [redacted] dit verder concretiseren en de opzet van de EA maken in Negometrix.

7. W.v.t.t.k.
   Beoordelingsprocedure:
   De inhoudelijke beoordeling zal worden gedaan door de materiedeskundige projectleden. Inkoop zal fungeren als procesbewaker en beoordelaar van de 'harde' feiten. Drie gedeputeerden (elke provincie 1) zullen de pitches mee beoordelen . Hier zullen criteria voor worden opgesteld die e.e.a. zoveel mogelijk objectiveren.
8. Vakanties
   - [redacted] 24 juli t/m 18 augustus
   - [redacted] 10 augustus t/m 29 augustus
   - [redacted] 14 juli tm 14 augustus
   - [redacted] 31 juli tm 25 aug
   - [redacted] 24 juli tm 21 aug (vervanger [redacted] [redacted]
   - [redacted] 26 juli tm 23 aug
   - [redacted] [redacted] 14 augustus tm 8 september
9. Afspraken
   - [redacted] informeert [redacted] (inkoop Friesland) over te doorlopen inkoopprocedure
   - [redacted] informeert [redacted] [redacted]

provincie
groningen

Date : 30-6-2017 13:08:07
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : Fwd: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

Van: < provinciegroningen.nl>
Datum: 30 juni 2017 13:06:08 CEST
Aan: " drenthe.nl'" < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>, < provinciegroningen.nl>
Onderwerp: FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Hoi allen,

Ik ben even aan het rekenen gegaan. Volgens mij kunnen we nu het beste de formule hanteren:

Laagste Prijs : Prijs Inschrijver x 20.

Ik heb beide formules met elkaar vergeleken en als bij de eerder voorgestelde formule de laagste inschrijver bv 600 K is en de hoogste 1,2 miljoen dan haalt de hoogste inschrijver 0 punten. Wordt het verschil groter dan gaat de hoogste zelfs negatief scoren.
Wanneer we de formule hanteren laagste prijs : prijs inschrijver x 20 dan zal in dezelfde situatie de laagste inschrijver 20 punten krijgen en de hoogste (uitgaand van 1,2 miljoen) nog 10 punten. Verschillen zijn dan kleiner en onderdeel prijs daarmee minder invloedrijk. Ook al even met besproken hij staat hier achter. Daarnaast gaf aan ook graag de toevoeging te zien bij het criterium prijs dat er een onderbouwing toegevoegd dient te worden van de prijs zodat we kunnen beoordelen of dit in onze ogen realistisch is.

Hoe kijken jullie hier naar?

Grt

Op 30 jun. 2017 om 09:17 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:

> Zet er dan wel een minimum in zou mijn voorstel zijn anders kan iemand met 50.000 de gehele aanbesteding onderuittrekken.
>
> **Van:**
> **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 9:06
> **Aan:**
> **CC:**
> **Onderwerp:** Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> Ha beiden,
> Ik zal ook ff gaan puzzelen over hoe en wat. zal ik je in de loop van de ochtend ff bellen?
> Grt
>
> Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> Op 30 jun. 2017 om 08:58 heeft < provinciegroningen.nl> het volgende geschreven:
>
> > Ja hoor geen probleem
> >
> > **Van:** [mailto drenthe.nl]
> > **Verzonden:** vrijdag 30 juni 2017 7:50
> > **Aan:**
> > **Onderwerp:** FW: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.
> > Goedemorgen,
> > We zijn weer terug bij af...max 1,2 mio. @ we kunnen nu toch nog steeds de voorgestelde formule gebruiken? Maar dan de begrenzing van 1,2 mio noemen?
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > Aanbestedingsdeskundige

Team Subsidies en Inkoop | Postbus 122, 9400 AC | Assen
T (0592) 36 5830 | drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 17:11
Aan: provinciegroningen.nl'; provinciegroningen.nl;
CC: Erik Bos
Onderwerp: Re: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Na gesproken te hebben met Henk Brink, en is de insteek bij criterium prijs om de minimumgrens van 1 mln eruit te halen (want daar schrijft iedereen dan naartoe) en max bedrag van 1,2 mln te benoemen. Valt dat aanbestedingstechnisch te verwerken?
Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: <drenthe.nl>
Datum: 29-06-17 15:42 (GMT+01:00)
Aan: " <a.m. fryslan.frl>, "' provinciegroningen.nl'"
< provinciegroningen.nl>, provinciegroningen.nl,
< drenthe.nl>, < drenthe.nl>
Onderwerp: Aangepaste stukken aanbesteding brandingcampagne.

Goedemiddag,
Bijgaand de aangepaste stukken + Negometrix vragenlijsten. Bedoeling is om morgen te publiceren.
Met vriendelijke groet,

Postbus 122, 9400 AC | Assen
T
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 23-6-2017 19:40:57
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl, "fryslan.frl" fryslan.frl
Subject : Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Attachment : image001.png;ATT00001.htm;Top Dutch.pdf;ATT00002.htm;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;ATT00003.htm;Opdracht (1).docx;ATT00004.htm;

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
Vr gr en goed weekend

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

Van: < provinciegroningen.nl>
Datum: 23 juni 2017 19:21:40 CEST
Aan: < drenthe.nl>, < provinciegroningen.nl>
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha

Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met bespreken.
Ik neem direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.

Prima samenwerking zo!!

Goed weekend!

Grt

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan:
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.

Met vriendelijke groet,

Van: < provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan:
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha

Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan:
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

65608 Top Dutch

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
1.	Inschrijvingsprocedure	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	13

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.1.	Algemeen	2 (2 KO's)	—

Op deze aanbesteding is de Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2012, 542) van 1 november 2012 van toepassing.

Inschrijvingsprocedure

1.1.1. Wanneer u het document Inschrijvingsprocedure heeft gelezen dient u deze vraag met "JA" te beantwoorden. Met deze beantwoording gaat u tevens akkoord met het in het document gestelde. Indien een bepaling uit de Inschrijvingsprocedure niet van toepassing is op deze aanbesteding, dan is dit bij de betreffende bepaling aangegeven.

Tender documenten:

Inschrijvingsprocedure.pdf *41 Kb* | Download | | Bekijk |

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

1.1.2. **Duur van de overeenkomst** De overeenkomst zal aangegaan worden voor een periode van twee jaar: van ..... 2017 tot en met ..... 2019.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.2. De opdracht	2 (2 KO's)	—

Opdracht beschrijving

1.2.1. Inschrijver gaat akkoord met de voorgestelde opdracht.

Bijgevoegd een beschrijving van de gevraagde dienstverlening (kwalitatief en kwantitatief) en de gehanteerde gunnings- en beoordelingsmethodiek.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Percelen

1.2.2.

Deze opdracht wordt aanbesteed in één perceel. Het opdelen in percelen is gezien de complexiteit en samenhang in de gevraagde dienstverlening niet wenselijk. Opsplitsing leidt tot ineffiency en draagt niet bij aan de projectdoelstelling.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.3.	Inschrijvingsvereisten	9 (5 KO's)	—

Algemeen

In de volgende paragrafen wordt aangegeven welke informatie een inschrijver dient in te leveren ten behoeve van de beoordeling op grond van de geschiktheidseisen, waaronder uitsluitingsgronden. Aanbesteder behoudt zich het recht voor om naast de informatie als gevraagd in de vragen nadere bewijsstukken te verlangen. Indien de inhoud van deze bewijsstukken niet overeenkomt met hetgeen in de inschrijving is gesteld kan de inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1.3.1. Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In de UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

Inschrijver dient de volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk de UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op de ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op de UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

1.3.2. Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 500.000,-. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een afgeronde opdracht. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van referenties. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

---

Geschiktheidseis beroepsbevoegheid

1.3.3. Inschrijver is volgens de eisen van de wetgeving van de lidstaat waar zij is gevestigd, in het beroeps- of handelsregister ingeschreven. Voor Nederland geldt hiervoor een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel. In antwoord op deze vraag dient de inschrijver een uittreksel uit het register van de kamer van Koophandel te uploaden. Dit document mag niet ouder zijn dan zes maanden voor de inschrijfdatum.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

---

Algemene Voorwaarden

1.3.4. De algemene leverings- en betalingsvoorwaarden van inschrijver dan wel andere algemene of bijzondere voorwaarden worden op voorhand afgewezen. De algemene inkoopvoorwaarden (aiv) van Opdrachtgever (Provincie Drenthe) zullen van toepassing zijn. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze voorwaarden zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de AIV, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA)

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

Algemene Inkoopvoorwaarden provincie Drenthe.pdf *116 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

Gedragsverklaring aanbesteden

1.3.5. Inschrijver dient binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de inschrijver.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

1.3.6. **Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)** Indien inschrijver zich als combinatie aanmeldt dan JA invullen, anders NEE. Bij een JA dient ieder lid van de combinatie bij inschrijving een rechtsgeldig ondertekende verklaring over te leggen waarin is verklaard dat alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk stellen voor de uitvoering van de te gunnen opdracht.

Een combinatie mag uit maximaal 2 combinanten bestaan.

Teneinde aan te tonen dat een inschrijver voldoet aan de geschiktheidseisen kan hij zich naast de eigen bekwaamheid uitsluitend beroepen op de bekwaamheden van een derde indien en voor zover hij aantoont dat deze derde zich onvoorwaardelijk jegens hem heeft verbonden om de voor de uitvoering van de opdracht benodigde middelen (in de ruimste zin van het woord, daaronder mede te verstaan: kennis, menskracht en materieel) in te zetten.
De betreffende derde dient bij de uitvoering van de opdracht ook daadwerkelijk en overeenkomstig te worden ingezet.

Geef in onderstaande tekstveld aan JA, NEE en indien JA upload hier de verklaring. Tender documenten:
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc *101 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

1.3.7. **Contractvorming** Als onderdeel van deze aanbestedingsprocedure is als bijlage bij deze vraag een conceptovereenkomst gevoegd. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze overeenkomst zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de overeenkomst, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA).

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

---

1.3.8. **Holding verklaring**

Inschrijvers dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Verklaring Financiele en Technische aansprakelijkheid

indien inschrijver deel uit maakt van een holding- of moedermaatschappij en inschrijver bij deze aanbesteding gebruik maakt van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij.
Tender documenten:

Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc *90 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

1.3.9. **Personeel**

De inschrijver heeft aantoonbaar een personeelsbestand met kwalitatief voldoende opleidingsniveau waardoor de opdracht uitgevoerd wordt. Inschrijver toont dit aan middels een overzicht van het opleidingsniveau en een overzicht van het totaal aantal personeelsleden en de personeelsleden die de opdracht uitvoeren. De inschrijver heeft minimaal 5 personeelsleden die voldoen aan bovenstaande criteria.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

---

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
2.	Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	3

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
2.1.	Gunningscriteria	3 (3 KO's)	—

2.1.1. **G1. Strategie en plan van aanpak**

Upload hier uw strategie en plan van aanpak. max xx A4 (lettergrootte minimaal 10pt)
Dit betreft uw antwoord op vraag G1.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

Plan van Aanpak

2.1.2. **G2. Inzet middelen en werkwijze**

Upload hier uw antwoord. Uw beschrijving beslaat maximaal XX pagina's A4 formaat, maximaal XX tekens.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.3. **G3. Organisatie en afstemming**

Upload hier uw bijlage met betrekking tot **Organisatie en Afstemming** max XX A4 (max XX tekens)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
3.	Inschrijvingsprocedure - Verificatie suffix	Offerte verificatiefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	2

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
3.1.	Inschrijvingsvereisten	2 (2 KO's)	—

3.1.1. Gedragsverklaring aanbesteden (GVA)

Inschrijver en elke combinant, dienen binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende
dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de Gegadigde.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

3.1.2. **Beroep op derden**

Inschrijvers, waaronder elke Combinant, dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst hiervoor het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Bijlage verklaring onderaanneming

Bij een beroep op de technische bekwaamheid van derden: een bewijs van samenwerking waarmee Inschrijver aantoont daadwerkelijk en onherroepelijk een beroep te (kunnen) doen op de technische bekwaamheid van de betreffende derde(n).

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en intensiteit

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne en aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden gebodigd voor de pitch.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Tevens dienen inschrijvers op G1 minimaal 18 punten, op G2 minimaal 12 punten en op G3 minimaal 12 punten te scoren om te worden uitgenodigd voor de pitch. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een ander beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde.	max. 30

20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht. 30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een consensus score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op Sg2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 twwede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Mocht er op een onderdeel geen consensus kunnen worden bereikt, dan wordt de gemiddeld score van de beoordelaars als score gehanteerd.

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5^{e} wordt.

Houden en beoordelen van de pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief het stellen en beantwoorden van vragen. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning.

Voorlopige gunning en afronding

Met de inschrijver aan wie voorlopig wordt gegund gaan de provincies nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau, op basis waarvan de inschrijver vervolgens een gerichte aanbieding doet. Deze aanbieding zal, onder voorbehoud van definitieve gunning, ter besluitvorming voorgelegd worden aan de besturen van de drie noordelijke provincies. Uitsluitend na akkoord zal worden overgegaan tot het gunnen van de opdracht.

provincie Drenthe

Opdrachtbeschrijving

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Drenthe treedt in dezen op als penvoerd namen aanbestedende dienst, de provincie Groningen, en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop) is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

Om het gestelde doel te realiseren hebben de provincies besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer er voor zorgdraagt dat inwoners van Noord Nederland trots zijn inwoner te zijn.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring!).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.
De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een internationale wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland); (link of bijlage toevoegen)
- De middelen die gedurende twee jaar, met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen door u worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Date : 27-6-2017 16:38:52
From : '[redacted] provinciegroningen.nl
To : '[redacted] ryslan.frl, '[redacted] drenthe.nl, "Brouns P.H.R." [redacted] provinciegroningen.nl
Cc : "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, '[redacted] provinciegroningen.nl
Subject : Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : AIV provincie Groningen 2015.pdf;ATT00001.htm;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming.doc;ATT00002.htm;Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid.doc;ATT00003.htm;Concept overeenkomst TopDutch.docx;ATT00004.htm;Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx;ATT00005.htm;Inschrijvingsprocedure.pdf;ATT00006.htm;Opdracht.docx;ATT00007.htm;Rapport_Branding_Noord_Nederland_2017.pdf;ATT00008.htm;Uitkomsten_Online_Enquete_Europees Aanbestedingsdocument 65608 Top Dutch .pdf;ATT00010.htm;Negometrix Top Dutch.pdf;ATT00011.htm;

[redacted] hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en [redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen. Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt. Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

Van: '[redacted] < [redacted] drenthe.nl>
Aan: '[redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" < [redacted] drenthe.nl>, [redacted] < [redacted] drenthe.nl>, [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).

Met vriendelijke groet,

[redacted]
Aanbestedingsdeskundige

Team Subsidies en Inkoop | Postbus 122, 9400 AC | Assen
T (0592) 36 5830 | [redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

AIV Provincies 2015 voor leveringen en diensten

Deel A. Algemeen deel

De bepalingen van deel A zijn van toepassing zowel op leveringen als op diensten.

Artikel 1 Begripsbepalingen

De hierna volgende begrippen worden in deze algemene inkoopvoorwaarden in de hierna vermelde betekenis gebruikt:

a. provincie: provincie Groningen;
b. opdrachtnemer: iedere (rechts)persoon alsmede diens vertegenwoordiger(s), gemachtigde(n) en rechtsverkrijgende(n), die met de provincie een overeenkomst sluit tot het verrichten van leveringen en/of diensten, waarop deze algemene inkoopvoorwaarden toepasselijk zijn, alsmede zijn werknemers en door hem bij de uitvoering van de overeenkomst ingeschakelde derden;
c. partij(en): de provincie en de opdrachtnemer;
d. overeenkomst: de overeenkomst van opdracht tussen de provincie en de opdrachtnemer op basis waarvan de opdrachtnemer leveringen en/of diensten verricht voor de provincie en de provincie een tegenprestatie voldoet aan de opdrachtnemer;
e. dag: kalenderdag;
f. schriftelijk: door middel van geschreven documenten, fax- of e-mailcommunicatie, alsmede andere door de wet daarmee gelijk gestelde vormen van communicatie;
g. prestatie: het door de opdrachtnemer op basis van een overeenkomst tot stand te brengen resultaat:
h. zaak: roerende zaak, waaronder mede begrepen energie en water.

Artikel 2 Overeenkomst

1. Afwijkingen van deze algemene inkoopvoorwaarden zijn uitsluitend geldig voor zover ze uitdrukkelijk schriftelijk door de provincie zijn aanvaard en gelden slechts voor de overeenkomst waarop ze betrekking hebben.
2. Een wijziging van de overeenkomst komt uitsluitend tot stand nadat een partij een voorstel van de andere partij schriftelijk heeft aanvaard.
3. Indien enige bepaling van deze algemene inkoopvoorwaarden nietig is of vernietigd wordt, blijven de overige bepalingen onverkort en volledig van kracht.
4. In geval van toepassing van het derde lid treden partijen in overleg teneinde nieuwe rechtsgeldige bepalingen ter vervanging van de nietige dan wel vernietigde bepalingen overeen te komen, waarbij zoveel mogelijk het doel en de strekking van laatstbedoelde bepalingen in acht worden genomen.
5. In geval van strijdigheid tussen een bepaling in een overeenkomst en een bepaling in deze algemene inkoopvoorwaarden, prevaleert de bepaling uit de overeenkomst.
6. Indien de provincie tekeningen, modellen, specificaties, instructies, planningen, keuringsvoorschriften en dergelijke voorschrijft, maken deze deel uit van de overeenkomst.

Artikel 3 Meerwerk en minderwerk

1. Indien door aanvullende wensen of door gewijzigde inzichten van de provincie of door wijziging van wettelijke voorschriften, de prestatie die de opdrachtnemer op grond van de overeenkomst moet verrichten, aantoonbaar wordt verzwaard dan wel uitgebreid, is sprake van meerwerk.
2. Tot meerwerk als bedoeld in het eerste lid worden niet gerekend essentiële werkzaamheden die de opdrachtnemer bij het sluiten van de overeenkomst had behoren te voorzien.

3. Indien de prestatie die de opdrachtnemer op grond van de overeenkomst moet verrichten, aantoonbaar wordt verlicht dan wel verminderd, is sprake van minderwerk.
4. Indien een partij meent dat van meer- en/of minderwerk sprake is, doet zij daarvan tijdig en schriftelijk mededeling aan de andere partij onder opgave van de financiële en andere gevolgen daarvan voor de uitvoering van de overeenkomst.
5. De opdrachtnemer vangt niet aan met de uitvoering van meerwerk dan na een schriftelijke opdracht daartoe van de provincie.
6. Meerwerk dat niet vooraf schriftelijk is overeengekomen, wordt niet door de provincie vergoed.
7. De opdrachtnemer zendt een aparte en gespecificeerde nota voor het meer- en/of minderwerk.

Artikel 4 Verplichtingen opdrachtnemer

1. De opdrachtnemer besteedt de uitvoering van de overeenkomst niet in zijn geheel uit aan een derde.
2. De opdrachtnemer besteedt de uitvoering van de overeenkomst niet gedeeltelijk uit aan een derde, tenzij hiermee voorafgaand schriftelijk is ingestemd door de provincie.
3. De opdrachtnemer vervangt de personen die zijn belast met de uitvoering van de overeenkomst en die in de overeenkomst zijn benoemd, tijdelijk noch definitief, tenzij hiermee vooraf schriftelijk is ingestemd door de provincie.
4. De provincie onthoudt haar instemming als bedoeld in de vorige leden niet en verbindt daaraan geen voorwaarden, tenzij dit in het voorkomende geval redelijk kan worden geacht.
5. De opdrachtnemer levert zijn prestatie goed en zorgvuldig, naar beste weten en kunnen op een wijze die aan de overeenkomst beantwoordt en binnen de overeengekomen termijn. De opdrachtnemer maakt daarbij geen inbreuk op intellectuele of industriële eigendomsrechten van derden en leeft alle van toepassing zijnde wettelijke eisen en overige overheidsvoorschriften na.
6. De opdrachtnemer gebruikt de in het kader van de overeenkomst door de provincie aan de opdrachtnemer verstrekte informatie en documentatie, waaronder tekeningen en modellen, alleen indien en voor zover dat in het kader van de uitvoering van de overeenkomst noodzakelijk is.
7. De informatie en documentatie als bedoeld in het zesde lid, blijft te allen tijde eigendom van de provincie.
8. Verplichtingen die naar hun aard zijn bestemd om ook na uitvoering van de overeenkomst voort te duren, behouden hun werking ook nadat de overeenkomst is uitgevoerd.

Artikel 5 Geheimhouding en bekendmaking

1. Partijen zijn verplicht alle direct of indirect van de andere partij vertrouwelijk verkregen informatie en gegevens vertrouwelijk te behandelen, ook na afloop van de overeenkomst.
2. Partijen maken de informatie en gegevens als bedoeld in het eerste lid, niet aan derden openbaar, tenzij hiermee vooraf schriftelijk is ingestemd door de andere partij, of op grond van een wettelijke verplichting of een rechterlijk bevel. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
3. De opdrachtnemer maakt in publicaties of reclame-uitingen geen melding van de overeenkomst en de resultaten hiervan en gebruikt de naam en/of het logo van de provincie niet als referentie, tenzij de provincie hiermee vooraf schriftelijk heeft ingestemd. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
4. In geval van overtreding van de voorgaande leden door de opdrachtnemer, verbeurt de opdrachtnemer aan de provincie een onmiddellijk opeisbare boete van € 5.000, - per geval, zonder dat enige ingebrekestelling is vereist en onverminderd enig ander aan de provincie toekomend recht, waaronder het recht op volledige schadevergoeding en nakoming.
5. De provincie kan persberichten en andere openbare mededelingen coördineren.

Artikel 6 Toetsing

1. De provincie heeft het recht de prestatie te (laten) toetsen.
2. De provincie kan de toets bedoeld in het eerste lid, zowel voor, tijdens als binnen een redelijke termijn na de levering van de prestatie (laten) uitvoeren.

Artikel 7 Niet-tijdige nakoming

1. De opdrachtnemer meldt een dreigende termijnoverschrijding zo spoedig mogelijk schriftelijk aan de provincie, waarbij hij de aard van de dreigende termijnoverschrijding, de door hem te treffen maatregelen en de verwachte duur van de vertraging vermeldt.
2. De provincie bevestigt schriftelijk de ontvangst van de melding als bedoeld in het eerste lid en geeft daarbij aan of zij instemt met de voorgestelde handelwijze. Deze instemming houdt niet in dat provincie de oorzaak van de dreigende vertraging erkent en laat alle andere rechten of vorderingen die de provincie op grond van de overeenkomst toekomen, onverlet.

Artikel 8 Tekortkoming in de nakoming

1. Van een tekortkoming in de nakoming is sprake indien de prestatie niet binnen de overeengekomen termijn wordt geleverd of niet beantwoordt aan hetgeen partijen zijn overeengekomen, tenzij de tekortkoming de opdrachtnemer niet kan worden toegerekend.
2. De volgende omstandigheden zijn in ieder geval toerekenbaar aan de opdrachtnemer: gebrek aan personeel, ziekte of staking van personeel, verlate levering van zaken, files, liquiditeitsproblemen, toerekenbare tekortkoming in de nakoming van door de opdrachtnemer ingeschakelde derden en andere, voorzienbare omstandigheden waarop de opdrachtnemer had kunnen en moeten anticiperen.
3. De provincie stelt de opdrachtnemer zo spoedig mogelijk na constatering van de tekortkoming schriftelijk in gebreke, tenzij nakoming blijvend onmogelijk is.
4. De ingebrekestelling als bedoeld in het derde lid bevat een redelijke termijn voor nakoming. Deze termijn is fataal, zodat de opdrachtnemer bij niet-tijdige nakoming in verzuim is.
5. De provincie heeft het recht om voor rekening van en na overleg met de opdrachtnemer herstel of vervanging zelf uit te voeren of door derden te laten uitvoeren, onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die haar toekomen, in de volgende gevallen:
   a. nakoming is blijvend onmogelijk;
   b. de in het vierde lid bedoelde termijn is ongebruikt verlopen;
   c. er is sprake van zodanige spoedeisendheid dat onmiddellijke actie is geboden.

Artikel 9 Aansprakelijkheid

1. De partij die toerekenbaar tekortschiet in de nakoming van haar verplichtingen, is tegenover de andere partij aansprakelijk voor de door de andere partij geleden dan wel te lijden schade, met dien verstande dat de aansprakelijkheid, per gebeurtenis, beperkt is tot een bedrag van:
   - € 150.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde kleiner is dan of gelijk aan € 50.000,–;
   - € 300.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 50.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 100.000,–;
   - € 500.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 100.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 150.000,–;
   - € 1.500.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 150.000,– maar kleiner dan of gelijk aan € 500.000,–;
   - € 3.000.000,– voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 500.000,–.

2. Samenhangende gebeurtenissen als bedoeld in het eerste lid, worden aangemerkt als één gebeurtenis.
3. De beperking van de aansprakelijkheid als bedoeld in het eerste lid komt te vervallen:
   a. in geval van aanspraken van derden op schadevergoeding;
   b. indien sprake is van opzet of grove schuld aan de zijde van de tekortschietende partij;
   c. in geval van schending van intellectuele eigendomsrechten als bedoeld in artikel 4, vijfde lid.
4. Onder derden als bedoeld in het derde lid, worden mede begrepen volksvertegenwoordigers, bestuurders, werknemers en andere voor de provincie werkzame personen.
5. Indien een derde de provincie aansprakelijk stelt voor handelen of nalaten waarvoor de opdrachtnemer aansprakelijk is op grond van het bepaalde in de wet, deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten, neemt de opdrachtnemer de behandeling van deze aanspraak op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over.
6. Alle kosten, waaronder begrepen schadevergoeding, boetes en rente, die de provincie heeft gemaakt in verband met de behandeling van een aanspraak als bedoeld in het vijfde lid, komen voor rekening van de opdrachtnemer.
7. In het geval de belastingdienst of instanties aan wie de uitvoering van de sociale verzekeringswetgeving is opgedragen de rechtsverhouding tussen partijen aanmerken als een fictieve dienstbetrekking, neemt de opdrachtnemer de behandeling van alle aanspraken, waaronder begrepen boetes, rente en kosten, op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over.
8. De opdrachtnemer verklaart dat hij genoegzaam is verzekerd en zich genoegzaam verzekerd zal houden tegen de aansprakelijkheid zoals bedoeld in deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten.

Artikel 10 Ontbinding

1. Partijen hebben het recht, onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die hen toekomen, de overeenkomst tussen partijen buiten rechte te ontbinden, indien de andere partij enige verplichting uit de overeenkomst niet tijdig of niet behoorlijk nakomt en voor zover de tekortkoming vatbaar is voor herstel, nalaat zodanige tekortkoming te herstellen binnen de in het vierde lid van artikel 8 bedoelde termijn.
2. Onverminderd de mogelijkheden die de wet biedt en de overige rechten die haar toekomen, heeft de provincie het recht om de overeenkomst tussen partijen direct en zonder ingebrekestelling buiten rechte te ontbinden, indien:
   a. de opdrachtnemer in staat van faillissement of in surséance van betaling verkeert, of op een aanmerkelijk deel van haar vermogen beslag wordt gelegd;
   b. de opdrachtnemer overlijdt of anderszins in de (fysieke) onmogelijkheid komt te verkeren om de overeenkomst uit te voeren;
   c. de bedrijfsvoering van de opdrachtnemer (deels) is stilgelegd, hij zijn activiteiten (deels) heeft gestaakt of overgedragen of hij in liquidatie verkeert;
   d. de zeggenschap over of binnen de onderneming van de opdrachtnemer wijzigt bijvoorbeeld door wijziging van aandeelhouders of wisseling van bestuursleden;
   e. personeelsleden van of personen die werkzaam zijn bij de provincie, een al dan niet betaalde nevenfunctie bij de opdrachtnemer vervullen of ten tijde van de onderhandelingen hebben vervuld of die belangen hebben bij de opdrachtnemer of bij diens bedrijfsvoering, zonder dat de provincie daarvan voor de totstandkoming van de overeenkomst in kennis is gesteld.
   f. feiten of omstandigheden in relatie tot het bedrijf of de persoon van de opdrachtnemer bekend worden, die, waren deze bekend geweest vóór het tot stand komen van de

overeenkomst, aanleiding zouden zijn geweest om geen overeenkomst met deze opdrachtnemer aan te gaan.
   g. de opdrachtnemer ter verkrijging van de opdracht personeel van opdrachtgever enigerlei voordeel heeft geboden, gegeven, doen aanbieden of doen geven.
3. De opdrachtnemer is verplicht de provincie terstond te informeren over het optreden of redelijkerwijs voorzienbaar zijn van een van de omstandigheden als bedoeld in het tweede lid.
4. In geval van ontbinding van de overeenkomst heeft de opdrachtnemer geen recht op enige schadevergoeding.
5. In geval van ontbinding heeft de provincie het recht om de reeds door de opdrachtnemer geleverde en door de provincie betaalde prestatie te blijven gebruiken.
6. De provincie kan afgifte vorderen van hetgeen reeds op basis van de overeenkomst is ontwikkeld of gerealiseerd en van de gegevens die nodig zijn om een en ander te kunnen voltooien en gebruiken, tegen betaling van een corresponderend deel van de overeengekomen tegenprestatie.
7. Partijen kunnen overeenkomen dat de opdrachtnemer de prestatie zodanig afrondt, dat deze voldoet aan hetgeen is overeengekomen dan wel dat deze door een ander kan worden voltooid.

Artikel 11 Prijzen en tarieven

1. Prijzen en tarieven zijn vast voor de duur van de overeenkomst en in euro's en omvatten alle belastingen, maar exclusief BTW en betreffen de overeengekomen prestatie, alsmede alle overige kosten, zoals die van training of inwerking van personeel, reis- en verblijf- en voorrijkosten, administratiekosten en de kosten van de verpakking.
2. De in het eerste lid bedoelde prijzen gelden ook voor meer- en minderwerk als bedoeld in artikel 3.

Artikel 12 Betaling

1. Tenzij factureringsmomenten zijn overeengekomen, zendt de opdrachtnemer niet eerder een factuur aan de provincie dan nadat de prestatie is verricht en geaccepteerd.
2. In een factuur is in ieder geval opgenomen:
   a. opgave van het aantal werkelijk en noodzakelijk bestede uren, alsmede de data waarop een en ander is verricht, of
   b. een korte omschrijving van de verrichte prestatie.
3. De provincie voldoet binnen dertig dagen na ontvangst en goedkeuring van de desbetreffende factuur de op grond van de overeenkomst verschuldigde bedragen, mits gefactureerd overeenkomstig de factureringsafspraken en na acceptatie van de prestatie en de bijbehorende documentatie.
4. In geval van te late betaling is de provincie de wettelijke rente verschuldigd.
5. In geval van vooruitbetaling door de provincie verstrekt de opdrachtnemer op eerste verzoek daartoe en voorafgaand aan de eerste vooruitbetaling, op zijn kosten voldoende zekerheid voor (terug)betaling, voor het geval de opdrachtnemer op enigerlei wijze tekort schiet in de nakoming van zijn verplichtingen waarop de vooruitbetaling ziet.
6. De zekerheid wordt verstrekt door middel van een originele verklaring (bankgarantie "op afroep") van een erkende kredietinstelling ter hoogte van het door de provincie vooruit te betalen of vooruitbetaalde bedrag, vermeerderd met eventuele rente en kosten, een en ander goed te keuren door de provincie.
7. Indien is overeengekomen dat betaling volgens nacalculatie plaatsvindt, specificeert de opdrachtnemer de factuur zoals overeengekomen.
8. Betaling door de provincie houdt op geen enkele wijze afstand van enig recht in.
9. Het is de opdrachtnemer niet toegestaan zijn prestatie te verrekenen met een vordering op de provincie, uit welken hoofde dan ook verschuldigd.

10. De provincie heeft het recht de voldoening van een factuur op te schorten in het geval van een dreigende vertraging als bedoeld in artikel 7, eerste lid, of een toerekenbare tekortkoming als bedoeld in artikel 8, eerste lid.
11. Overschrijding van een betalingstermijn door de provincie of niet-betaling van een factuur op grond van vermoedelijke inhoudelijke onjuistheid daarvan of in geval van ondeugdelijkheid van de prestatie, geeft de opdrachtnemer niet het recht zijn werkzaamheden op te schorten dan wel te beëindigen.
12. De provincie kan de factuur door een door haar aan te wijzen accountant als bedoeld in artikel 393, eerste lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek op inhoudelijke juistheid laten controleren. De opdrachtnemer verleent de betrokken accountant inzage in boeken en bescheiden en verstrekt hem alle gegevens en informatie die deze verlangt.
13. De controle als bedoeld in het twaalfde lid, is vertrouwelijk en strekt zich niet verder uit dan voor het verifiëren van de facturen is vereist.
14. De accountant brengt zijn rapportage zo spoedig mogelijk aan partijen uit.
15. De kosten van het accountantsonderzoek als bedoeld in de vorige leden, komen voor rekening van de provincie, tenzij uit het onderzoek van de accountant blijkt dat de factuur niet juist dan wel onvolledig is, in welk geval bedoelde kosten voor rekening van de opdrachtnemer komen.

Artikel 13 Zaken van de provincie

1. In het geval de provincie aan de opdrachtnemer zaken, zoals grondstoffen, hulpstoffen, gereedschappen, tekeningen, specificaties en software, ter beschikking heeft gesteld ten behoeve van de uitvoering van de overeenkomst, blijven deze zaken eigendom van de provincie. Aan de terbeschikkingstelling kunnen voorwaarden worden verbonden.
2. De opdrachtnemer bewaart de ter beschikking gestelde zaken afgescheiden van soortgelijke zaken welke behoren aan hemzelf of aan derden.
3. De opdrachtnemer zal de ter beschikking gestelde zaken merken als eigendom van de provincie.
4. De opdrachtnemer retourneert al hetgeen hij in het kader van de uitvoering van de overeenkomst van de provincie onder zich heeft, binnen veertien dagen nadat de overeenkomst is uitgevoerd zonder kosten aan de provincie.
5. Het is de opdrachtnemer niet toegestaan een kopie van de in het eerste lid bedoelde zaken te bewaren of te gebruiken, anders dan in het kader van zijn archiveringsverplichtingen.

Artikel 14 Overdracht van rechten en/of verplichtingen

1. Het is partijen niet toegestaan hun rechten en verplichtingen op basis van de overeenkomst zonder voorafgaande schriftelijke instemming van de andere partij geheel of gedeeltelijk over te dragen aan een derde. Aan dit verbod komt goederenrechtelijke werking toe in de zin van artikel 3:83, tweede lid, van het Burgerlijk Wetboek. Artikel 4, vierde lid, is van overeenkomstige toepassing.
2. Het eerste lid geldt niet ten aanzien van het vestigen van een pandrecht.

Artikel 15 Toepasselijk recht en geschillen

1. Op de overeenkomst en alle overeenkomsten die daaruit voortvloeien is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
2. Partijen lossen waar mogelijk hun geschillen op door middel van goed overleg.
3. Indien partijen niet tot een oplossing komen of in spoedeisende gevallen, zullen de geschillen worden voorgelegd aan de bevoegde rechter in het arrondissement van de hoofdstad van de provincie.

Deel B. Leveringen

De bepalingen van deel B zijn van toepassing op leveringen, naast de bepalingen van deel A.

Artikel 16 Specifieke garanties voor leveringen

1. Een geleverde zaak bezit tenminste de eigenschappen die zijn overeengekomen en welke de provincie op grond van de overeenkomst mag verwachten.
2. Voor een geleverde zaak geldt een garantietermijn van 24 maanden, tenzij uit wet of jurisprudentie een langere termijn volgt dan wel de opdrachtnemer of de branche van de opdrachtnemer een langere termijn hanteert, in welk geval de langste termijn geldt.
3. De opdrachtnemer herstelt voor eigen rekening alle fouten en gebreken die zich binnen de garantietermijn openbaren en die niet te wijten zijn aan normale slijtage of onoordeelkundig gebruik,
4. De opdrachtnemer garandeert dat gedurende de gebruikelijke levensduur van de geleverde zaak nieuwe onderdelen voorhanden zijn om fouten en gebreken aan deze zaak te kunnen herstellen.

Artikel 17 Aflevering van een zaak

1. Aflevering vindt plaats op de overeengekomen locatie en het overeengekomen tijdstip en geschiedt voor rekening en risico, waaronder transport en verzekeringen, van de opdrachtnemer.
2. De opdrachtnemer overhandigt alle documenten die betrekking hebben op of verband houden met een te leveren zaak, zoals certificaten, paklijsten, gebruiksaanwijzingen (in Nederlandse taal gesteld), uiterlijk ten tijde van de aflevering aan de provincie of zendt deze, zo mogelijk, op voorhand aan de provincie.
3. De opdrachtnemer voert alle gebruikte verpakkingsmaterialen voor zijn rekening en risico af en draagt zorg voor een milieuvriendelijke verwerking.

Artikel 18 Risico- en eigendomsovergang

De eigendom en het risico van een zaak gaat pas over op de provincie zodra de zaak is gemonteerd en/of geïnstalleerd, zich in de feitelijke macht van de provincie bevindt en na acceptatie van de levering.

Artikel 19 Toepasselijk recht

De toepasselijkheid van het Weens koopverdrag, en van eventuele andere, internationale regelingen inzake koop van roerende zaken, voor zover de werking hiervan door partijen kan worden uitgesloten, is uitgesloten.

Deel C. Diensten

De bepalingen van deel C zijn van toepassing op diensten, naast de bepalingen van deel A.

Artikel 20 Verplichtingen van de opdrachtnemer

1. De opdrachtnemer verricht de dienst met de zorgvuldigheid, deskundigheid en professionaliteit die gebruikelijk is binnen de branche of beroepsgroep van de opdrachtnemer.
2. De opdrachtnemer zet uitsluitend gekwalificeerde personen in voor het uitvoeren van de overeenkomst.
3. Indien nodig, zorgt de opdrachtnemer voor adequate vervanging van de in het tweede lid bedoelde personen.

4. De aan vervanging als bedoeld in het derde lid, verbonden meerkosten zijn voor rekening van de opdrachtnemer.
5. De opdrachtnemer zet uitsluitend personen in die in Nederland arbeid mogen verrichten.

Artikel 21 Intellectuele en industriële eigendomsrechten

1. Alle intellectuele en industriële eigendomsrechten en databankrechten die zullen ontstaan of kunnen worden uitgeoefend ten aanzien van de resultaten van de overeenkomst berusten te allen tijde en uitsluitend bij de provincie, met uitzondering van rechten op eventueel ten behoeve van de opdracht door de opdrachtnemer ontwikkelde software modellering(en) en de daarvoor gebruikte softwareprogrammatuur, alsmede op andere door de opdrachtnemer in het kader van de overeenkomst ontwikkelde kennis en knowhow die ten grondslag ligt aan het aan de provincie geleverde resultaat.
2. De opdrachtnemer draagt alle intellectuele en industriële rechten die mochten ontstaan ten aanzien van de prestatie – voor zover mogelijk – op het moment van het ontstaan daarvan bij voorbaat en om niet over aan de provincie, welke overdracht door de provincie reeds nu voor alsdan wordt aanvaard. Voor zover voor de overdracht van de genoemde rechten op enig moment een nadere akte zou zijn vereist, machtigt de opdrachtnemer de provincie reeds nu voor alsdan onherroepelijk om zodanige akte op te maken en mede namens de opdrachtnemer te ondertekenen, onverminderd de verplichting van de opdrachtnemer om op eerste verzoek van de provincie aan de overdracht van deze rechten medewerking te verlenen, zonder daarbij voorwaarden te kunnen stellen.
3. De opdrachtnemer doet met de totstandkoming van de overeenkomst afstand jegens de provincie van alle eventueel aan hem, opdrachtnemer, toekomende zogenoemde persoonlijkheidsrechten, in de mate als de toepasselijke regelgeving zodanige afstand toelaat. De opdrachtnemer doet, hiertoe gevolmachtigd, ook namens het aan zijn zijde betrokken personeel, afstand jegens de provincie van alle eventueel aan deze personeelsleden toekomende persoonlijkheidsrechten, in de mate waarin de toepasselijke regelgeving zodanige afstand toelaat.
4. De opdrachtnemer heeft het onvoorwaardelijke en eeuwigdurende recht de resultaten van de overeenkomst waarop krachtens het eerste lid een eigendomsrecht ten behoeve van de provincie rust, te gebruiken voor zichzelf of ten behoeve van derden, zonder kosten of andere beperkingen, mits daardoor de belangen van de provincie niet worden geschaad
5. De opdrachtnemer verleent op eerste verzoek van de provincie medewerking aan het realiseren van een gebruiksrecht als bedoeld in het vierde lid ten aanzien van de in het eerste lid bedoelde, uitgezonderde rechten.
6. De provincie geldt als ontwerper in de zin van artikel 6, tweede lid, van de Eenvormige Beneluxwet inzake tekeningen en modellen en heeft bij uitsluiting het recht om een eindproduct dat daarvoor in aanmerking komt te deponeren bij het in artikel 8 van die wet bedoelde bureau, al dan niet door tussenkomst van een nationale dienst.
7. Indien een derde de provincie aansprakelijk stelt ter zake van (gestelde) inbreuk op intellectuele of industriële eigendomsrechten van die derde, vergelijkbare aanspraken met betrekking tot kennis, ongeoorloofde mededinging en dergelijke daaronder begrepen, waarvoor de opdrachtnemer aansprakelijk is op grond van het bepaalde in deze algemene voorwaarden, de overeenkomst en bijbehorende documenten, neemt de opdrachtnemer de behandeling van deze aanspraak op eerste verzoek van de provincie en voor eigen rekening en risico over. De opdrachtnemer verplicht zich tot het op zijn kosten treffen van alle maatregelen die kunnen bijdragen tot voorkoming van stagnatie en tot beperking van de te maken extra kosten en/of te lijden schade als gevolg van bedoelde inbreuken.

Verklaring Combinatie / Onderaanneming

Inschrijver moet dit formulier invullen en ondertekend bijsluiten als er sprake is van het aanmelden door een combinatie van bedrijven of als inschrijver van plan is delen van de gevraagde leveringen in onderaanneming te geven.

□ **Er is GEEN sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
□ **Er is sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
Wat is de naam van de combinatie?
Wat is de voorgenomen rechtsvorm van de combinatie?
Wie participeren (firmanamen) in de combinatie en waar zijn die participanten gevestigd?
Bij welke participant is de penvoerder in dienst?
Welk deel van de opdracht wordt door de verschillende participanten uitgevoerd?
□ **De verklaring**, waarin alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich bij een eventuele gunning **gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk** stellen voor de volledige en juiste uitvoering van de overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd.**

□ **Er is GEEN sprake van onderaanneming**
□ **Er is sprake van onderaanneming**
Wat is de naam en de vestigingsplaats van de onderaannemer(s)?
Welk deel van de opdracht geeft Gegadigde in onderaanneming en - indien er sprake is van meer onderaannemers – hoe wordt dat deel van de opdracht over de onderaannemers verdeeld?
□ **De verklaring**, waarin de hoofdaannemer zich **volledig aansprakelijk** stelt voor de volledige en juiste uitvoering van de Overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd in de Aanmelding**.

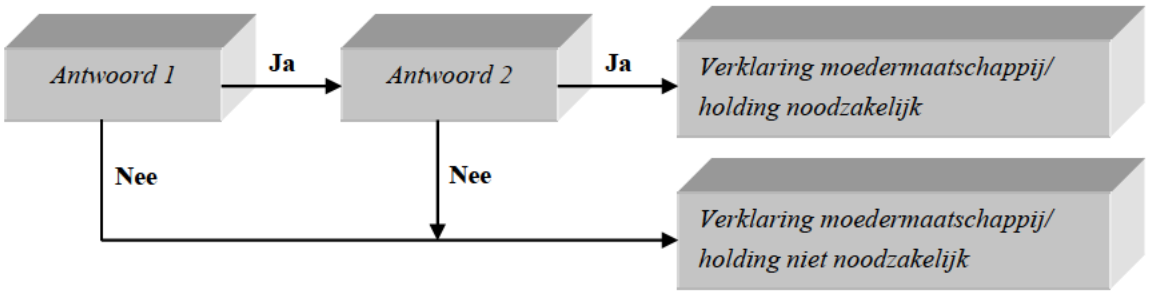
Naam organisatie: ……

Handtekening : ……-…-2017

Verklaring financiële en technische aansprakelijkheid

1. Maakt inschrijver deel uit van een holding- of moedermaatschappij? **Ja/nee**

2. Maakt inschrijver bij deze aanbesteding gebruik van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij? **Ja/nee**



Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring van toepassing is:
Hierbij verklaart ondergetekende dat hij zich, als moeder-/holdingmaatschappij, namens de inschrijver bij gunning volledig en onvoorwaardelijk financieel en technisch garantstelt voor de juiste en volledige nakoming van de verplichtingen die uit de af te sluiten overeenkomst(en) voortvloeien. Eveneens verklaart ondergetekende dat hij, indien en voor zover daarvan sprake is, namens de inschrijver aansprakelijk gesteld kan worden voor eventuele schade voortvloeiende uit het niet/niet deugdelijk/niet tijdig nakomen van de overeenkomst, in overeenstemming met artikel 2:403 sub f BW.

Namens holding

Naam Holding:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring niet van toepassing is:
Hierbij verklaart inschrijver dat de holdingverklaring niet van toepassing is.

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

2017001794 Top Dutch

Concept
Overeenkomst inzake

TopDutch

tussen

Provincie Groningen

en

<XX>

Documentnaam: Top Dutch
Referentienummer: 65608
Datum: 27-06-2017

De ondergetekenden:

Opdrachtgever	:
Vertegenwoordigd door	:
Functie	:
Kantooradres	:
Plaats	:

En

Opdrachtnemer	:
Vertegenwoordigd door	:
Statutair gevestigd te	:
Kantooradres	:
Plaats	:

Overwegende dat:

Organisatie en doelstelling van Opdrachtgever

a) Opdrachtgever in het kader van de uitoefening van zijn taak behoefte heeft aan een overeenkomst waarbij een tweejarige internationale campagne wordt ontwikkeld ter ondersteuning van het Noord Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven ;
b) Opdrachtgever in verband met hetgeen hiervoor onder a) is overwogen, tot de aanbesteding TopDutch door middel van Europese openbare aanbesteding is overgegaan;
c) Op <datum> door provincie Drenthe namens opdrachtgever een aankondiging naar het Supplement op het Publicatieblad van de Europese Unie (hierna: Publicatieblad) is verzonden en dat deze aankondiging is gepubliceerd onder nummer <S-nummer>;
d) Provincie Drenthe de opdracht op <datum> heeft gegund aan opdrachtnemer;
e) Opdrachtgever op basis van deze oveereenkomst opdrachtnemer kan oproepen met het oog op het sluiten van een nadere opdracht.

Komen overeen:

Artikel 1. Voorwerp van de overeenkomst

De navolgende stukken vormen gezamenlijk de overeenkomst. Voor zover deze stukken met elkaar in tegenspraak zijn, prevaleert het eerder genoemde stuk boven het later genoemde:

1) Dit document;
2) Nota van Inlichtingen d.d. <datum>;
3) Inschrijvingsprocedure, beschrijving van de opdracht en programma van eisen, opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608;
4) Algemene Inkoopvoorwaarden van de provincie Drenthe;
5) Overige bijlagen opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608;
6) De door opdrachtnemer aan opdrachtgever uitgebrachte offerte van <datum>, met kenmerk <kenmerk>.

Artikel 2. Inwerkingtreding en duur van de overeenkomst

2.1. De overeenkomst treedt in werking op <xx-09-2017>;
2.2. De overeenkomst heeft een looptijd van 2 jaar en eindigt op <xx-09-2019>;

2.3. De overeenkomst kan worden verlengd tot <xx-09-2022>. Opdrachtgever zal opdrachtnemer uiterlijk 3 maanden voor het verstrijken van de lopende jaar berichten of zij wenst te verlengen.

Artikel 3. Nadere offerteaanvraag
3.1 Opdrachtgever zal opdrachtnemer verzoeken een offerte uit te brengen voor de specifieke behoefte, waarna binnen de scope van de aanbesteding een nadere opdracht kan worden geplaatst.

Artikel 4. Prijzen en tarieven
4.1. Het totaalbedrag dat opdrachtnemer aan opdrachtgever in rekening mag brengen naar aanleiding van de uitvraag, is begrensd tot het document Opdracht genoemde bedrag.

Artikel 5. Algemene en bijzondere voorwaarden

5.1. De Algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen zijn van toepassing op de overeenkomst en nadere opdrachten en zijn gepubliceerd onder Negometrix tendernummer 65608.

5.2. De toepasselijkheid van algemene en bijzondere voorwaarden van opdrachtnemer dan wel van door opdrachtnemer bij het verrichten van de prestatie te betrekken derden, is uitgesloten, tenzij daarvan in de nadere opdracht expliciet wordt afgeweken.

Artikel 6. Overige bepalingen
6.1. De voorbehouden, uitsluitingen en beperkingen als opgenomen in Negometrix onder tendernummer 65608 zijn onverkort van toepassing.

Aldus in tweevoud opgemaakt en getekend te Groningen, op xx-xx-2017

<Opdrachtgever>: <Opdrachtnemer>:

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overheid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5^{e} wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.	max. 30

30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddeldescore. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op SG2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tweede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen.. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het

criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt loting.

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

Op deze aanbesteding is de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2016, 243) van 30 juni 2016 van toepassing.

1 GELDIGHEIDSDUUR INSCHRIJVING

De inschrijving dient tot minimaal 90 dagen na de openingsdatum van de inschrijvingen gestand te worden gedaan, ook in de situatie dat tot definitieve gunning is overgegaan. Vorenstaande houdt ook in dat de inschrijvers aan wie de opdracht niet wordt gegund, zijn inschrijving toch deze 90 dagen gestand doet.

In het geval dat er onverhoopt een kort geding wordt gestart naar aanleiding van de gunningsbeslissing, dienen de inschrijvers hun inschrijving in de situatie dat de hierboven genoemde termijn van 90 dagen onverhoopt wordt overschreden verlengd gestand te doen tot 4 weken (termijn om hoger beroep aan te tekenen) na de datum waarop het in eerder bedoeld kort gedingvonnis is gewezen alsmede voor de periode welke nodig is voor opdrachtgever om redelijkerwijs te voldoen aan de uitspraak.

2 PERCELENREGELING

Opdrachtgever behoudt het recht om 20 % van de opdrachtwaarde met een maximum van € 80.000,- buiten de aanbesteding te houden en dit bedrag conform haar aanbestedingsbeleid onderhands in de markt te zetten.

3 KOSTENVERGOEDING

Inschrijvers hebben geen recht op vergoeding van enigerlei schade en/of kosten in verband met deze aanbesteding.
De door inschrijvers gemaakte kosten met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure komen geheel voor eigen rekening van inschrijver.

4 VOORBEHOUDEN

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om op elk moment het gehele aanbestedingstraject tijdelijk of definitief te stoppen en/of niet tot opdrachtverlening over te gaan. Hieronder valt ook de situatie dat er naar het oordeel van opdrachtgever te weinig inschrijvingen zijn ontvangen.

De mededeling van de gunningsbeslissing vindt plaats onder nadrukkelijk voorbehoud van bestuurlijke goedkeuring. Een voornemen tot gunning houdt geen aanvaarding in zoals bedoeld in het voorgaande lid of in de zin van artikel 6:217 lid 1 Burgerlijk Wetboek.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de inhoud van deze aanbesteding - waaronder de daarin opgenomen planning - tot 10 dagen voor de uiterlijke datum van indienen van de inschrijving (sluitdatum) aan te vullen en/of te amenderen.

5 MOGELIJK ONTBREKENDE INFORMATIE EN CONTROLE

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor alle verstrekte gegevens op juistheid te controleren. Mocht blijken dat informatie ontbreekt, dan kan opdrachtgever besluiten om die ontbrekende informatie alsnog op te vragen. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht.

Opdrachtgever behoudt zich tevens het recht voor om aanvulling, verduidelijking of bewijsstukken

van een inschrijving te vragen. Dit is ter uitsluitende beoordeling door opdrachtgever. Opdrachtgever is daartoe op geen enkele wijze verplicht. De beantwoording dient binnen gestelde termijn, zoals het verzoek zal worden opgenomen, te worden ingediend door inschrijver. Indien de beantwoording te laat of indien de inhoud niet overeenstemt met wat door inschrijver in de inschrijving is gesteld, kan inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijver die in zijn inschrijving onjuiste informatie verstrekt kan door opdrachtgever worden uitgesloten van (verdere) deelname aan de aanbestedingsprocedure c.q. van gunning.

6 NIET EENS MET GUNNINGSBESLISSING

Iedere inschrijver zal geïnformeerd worden over de redenen/motivering van de afwijzing. In de correspondentie aan alle inschrijvers wordt ook de winnende inschrijver bekend gemaakt.

Iedere inschrijver die het niet eens is met de gunningbeslissing van opdrachtgever, kan binnen een termijn van 20 kalenderdagen (fatale termijn) na verzending van de gunningbeslissing een civiel kort geding of spoedvoorziening aanspannen.

Inschrijver verliest zijn recht om geschillen over de gunningsbeslissing voor te leggen aan de bevoegde rechter (Nb. De bevoegde rechter in het arrondissement Groningen) wanneer een geschil later dan 20 dagen na verzending van de mededeling met de gunningsbeslissing aan de inschrijvers aanhangig wordt gemaakt door betekening van een dagvaarding op het adres van opdrachtgever.

Indien niet binnen voornoemde termijn een kort gedingdagvaarding correct is betekend zal opdrachtgever naar verwachting overgaan tot definitieve gunning (i.e. het sluiten van de overeenkomst). Wanneer een inschrijver niet, niet tijdig en/of niet correct een kort geding-dagvaarding aan opdrachtgever is betekend, dan is hij niet-ontvankelijk in zijn vorderingen. In die situatie gaat opdrachtgever ervan uit dat de desbetreffende inschrijver uitdrukkelijk afstand heeft gedaan van zijn recht om de gunningsbeslissing en/of het verloop en de uitkomst van deze aanbestedingsprocedure door de rechter te laten toetsen.

De gepasseerde inschrijvers hebben in genoemd geval evenzeer hun rechten verwerkt in een (bodem)procedure een vordering tot schadevergoeding in te stellen. Indien een kort geding aanhangig is gemaakt, zal niet worden overgegaan tot gunning, tenzij onverwijlde spoed dit noodzakelijk maakt.

De dagvaarding dient in ieder geval ook op de kortst mogelijke termijn per e-mail te worden verzonden naar concerninkoop@provinciegroningen.nl

7 KLACHTEN PROCEDURE

De (potentiele) inschrijver die een klacht heeft met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure of een onderdeel daarvan kan een klacht schriftelijk, per e-mail, indienen of laten indienen door de door hem ingeschakelde brancheorganisatie via aanbestedingsklachten@provinciegroningen.nl. Hierbij dienen de volgende zaken te worden vermeld:

- naam en adresgegevens inschrijver / brancheorganisatie;
- aanduiding van de aanbesteding;
- beschrijving en nadere onderbouwing van de klacht;

- beschrijving van de wijze waarop het knelpunt volgens de inschrijver verholpen zou kunnen worden.

Het klachtenmeldpunt neemt de klacht zo spoedig mogelijk in behandeling. Wanneer de ondernemer het niet eens is met de afdoening van de klacht, dan kan de klacht worden voorgelegd aan de landelijke Commissie van Aanbestedingsexperts.

8 EÉNMAAL INSCHRIJVEN

Iedere onderneming mag maximaal één keer meedoen in de aanbestedingsprocedure, hetzij zelfstandig, hetzij als onderdeel van een samenwerkingsverband. Onder onderneming wordt niet alleen verstaan de inschrijvende rechtspersoon, maar tevens alle (rechts-)personen waarmee een juridisch, economisch en/of fiscaal verband bestaat dan wel een eenheid wordt gevormd of tot hetzelfde concern behoren. Er is sprake van een concern wanneer een aantal ondernemingen onder een gemeenschappelijke leiding staat en als eenheid optreedt.

9 SAMENWERKINGSVERBANDEN

De Aanbestedingswet 2012 geeft de ruimte om een samenwerkingsverband te vormen. Dit betekent dat een inschrijving kan worden gedaan door een 'zelfstandige onderneming' of door een 'combinatie van ondernemingen' (= samenwerkingsverband).

Beroep op een Derde
Een inschrijver kan zich zo nodig beroepen op (een) derde(n) , ongeacht de juridische aard van de banden met die derde(n) om aan de minimumeisen op het gebied van de technische en/of beroepsbekwaamheid te voldoen. Deze derde kan een onderaannemer zijn of een lid van de combinatie. In de UEV dient dit opgegeven te worden.

Als een inschrijving wordt gedaan door een combinatie of door een hoofd-/onderaannemer, dan zijn er ‘extra’ voorwaarden van toepassing. Bij bepaalde vragen in deze aanbesteding is aangegeven of er 1 of meerdere ‘extra’ voorwaarden zijn en staat er een instructie over de documenten die ingediend moeten worden.

Een combinatie:
Een combinatie houdt in dat meerdere bedrijven gezamenlijk de inschrijving doen (hier wordt dus niet bedoeld een hoofdaannemer met 1 of meerdere onderaannemers). Alle leden van de combinatie zijn (van rechtswege) hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van de eventueel te gunnen opdracht.

Wijziging in de samenstelling van de combinatie na het indienen van de inschrijving is niet mogelijk, omdat sprake is van een onherroepelijk aanbod van de combinatie. Mocht er inmiddels gegund zijn aan een combinatie die nadien van samenstelling wijzigt kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.
Eventuele wijzigingen van de combinatie hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om goedkeuring te verstrekken.

Hoofd-/onderaannemer:
Een hoofdaannemer kan ervoor kiezen om beroep te doen op andere natuurlijke of rechtspersonen

en zelf als hoofaannemer inschrijven. Het is dus de hoofdaannemer die inschrijft en bij gunning de opdracht aanvaard. De hoofdaannemer is en blijft hoofdelijk aansprakelijk voor de volledige en correcte nakoming van alle verbintenissen ten opzichte van opdrachtgever.

Indien de hoofdaannemer een beroep doet op een derde dient deze derde ook daadwerkelijk ingezet te worden. Wijziging van deze derde(n) na het indienen van de Inschrijving is niet mogelijk, omdat de derde noodzakelijk is om aan de geschiktheidseisen te voldoen. Mocht er inmiddels gegund zijn en wil de hoofdaannemer nadien de derde wijzigen kan dat dus aanleiding zijn voor beëindiging van de overeenkomst.

Voor de andere onderaannemers die door hoofdaannemer worden ingezet gaat opdrachtgever er van uit dat de hoofdaannemer alleen integere onderaannemers inschakelt en dat de hoofdaannemer in staat voor de integriteit van zijn onderaannemers. Op verzoek van opdrachtgever dient de hoofdaannemer de integriteit aan te tonen. Opdrachtgever kan van deze mogelijkheid gebruik maken als zij aanwijzingen of twijfel heeft aan de integriteit van een onderaannemer. Mocht de integriteit niet in orde zijn, dan dient opdrachtnemer de betreffende onderaannemer onverwijld te vervangen, zonder dat opdrachtnemer hiervoor (extra) kosten in rekening kan brengen en/of de planning kan aanpassen.

Eventuele wijzigingen van de onderaannemer(s) hebben telkens de voorafgaande goedkeuring nodig van opdrachtgever. Opdrachtgever kan hieraan voorwaarden stellen, welke normaal gesproken in lijn zullen liggen met de gestelde eisen in deze aanbestedingsprocedure, om de goedkeuring te verstrekken.

10 WET BIBOB

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor een inschrijver en/of zijn in te schakelen derden/onderaannemers te onderwerpen aan de BIBOB-toets bij het Bureau BIBOB van het ministerie van Justitie.
Om een integriteitbeoordeling te kunnen maken wordt bij de inschrijving gevraagd om het indienen van een Uniform Europees Aanbestedingsdocument. Aan de inschrijver aan wie opdrachtgever voornemens is de opdracht te verstrekken kan om bewijsstukken gevraagd worden die voor de gunning overlegd dienen te worden. Bij het niet aanleveren van de gevraagde gegevens kan de inschrijver uitgesloten worden van gunning.
Opdrachtgever kan het Bureau BIBOB inzake deze overheidsopdracht (die ziet op een bij Besluit BIBOB aangewezen sector) om advies vragen:
1. voordat een beslissing wordt genomen inzake de gunning van een dergelijke overheidsopdracht;
2. in het geval opdrachtgever bij overeenkomst heeft bedongen dat de overeenkomst ontbonden wordt, indien -kort gezegd- een BIBOB-advies daartoe aanleiding geeft en het advies dat Bureau BIBOB op basis van de uitkomst van haar onderzoek zal uitbrengen geeft opdrachtgever bij zijn eigen inhoudelijke afweging om de opdracht wel of niet aan een betrokkene te gunnen danwel een overeenkomst te ontbinden.
Indien toepassing van de wet BIBOB opdrachtgever aanleiding geeft advies in te winnen bij het bureau BIBOB, kan de gestanddoeningstermijn worden verlengd met een periode van maximaal twaalf weken.

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor ontbinding van de overeenkomst te vorderen indien haar na gunning feiten of omstandigheden, die in relatie staan tot de onderneming of persoon van de

wederpartij, bekend worden die, waren deze bekend geweest voor het tijdstip van opdrachtverlening, aanleiding hadden gegeven de opdracht niet te gunnen.

11 RECHTSGELDIGHEID EN VOLMACHT

Alle bijlagen en verklaringen zijn door inschrijver volledig ingevuld en ieder afzonderlijk ondertekend door de rechtsgeldige vertegenwoordiger of een door de rechtsgeldige vertegenwoordiger gevolmachtigde en zijn aan de desbetreffende vraag toegevoegd/geüpload.

12 INSCHRIJVEN CONFORM PLATFORM, BIJLAGEN EN STANDAARDFORMULIEREN

Het aanbrengen van wijzigingen, dan wel aanvullingen in de in uw account opgenomen en in te leveren formats, tabellen en vragenlijsten, behalve beantwoording van de vragen en formalisering van documenten, is niet toegestaan en kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Inschrijvingen waaraan één of meer voorwaarden zijn verbonden, worden als ongeldig ter zijde gelegd.

13 ONDUIDELIJKHEDEN EN ONVOLKOMENHEDEN

De aanbestedingsstukken met alle bijbehorende bijlagen zijn met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kunnen er toch onduidelijkheden of onvolkomenheden in deze aanbestedingsstukken voorkomen. De aanbestedende dienst verwacht een proactieve houding van inschrijver zelf, hetgeen betekent dat inschrijver eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken zo spoedig mogelijk schriftelijk aan de aanbestedende dienst moet melden en wel op een zodanig moment dat deze onduidelijkheden of onvolkomenheden nog ongedaan kunnen worden gemaakt. Dat wil zeggen uiterlijk 1 kalenderdag voordat de laatste Nota van Inlichtingen wordt verzonden. Inschrijver is dus zelf verplicht te onderzoeken of, en de aanbestedende dienst onverwijld schriftelijk te waarschuwen indien de aan hem verschafte informatie zodanige onduidelijkheden of onvolkomenheden bevat, dat hij in strijd met de eisen van redelijkheid en billijkheid zou handelen als hij zonder waarschuwing bij het verlenen van de opdracht op deze informatie zou voortbouwen.
Indien en voor zover inschrijver gebruik maakt van de aan hem verstrekte informatie:

- Wordt hij geacht die inhoud volledig te hebben gecontroleerd; en
- Maakt hij die inhoud tot de zijne en accepteert hij de uitsluitende verantwoordelijkheid daarvoor.

Na het verstrijken van de uiterste termijn waarbinnen de inschrijvingen moeten zijn ingediend kan inschrijver geen bezwaar meer maken tegen eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken.
Aanbestedende dienst is op geen enkele wijze aansprakelijk voor de gevolgen van de eventuele onduidelijkheden of onvolkomenheden in de aanbestedingsstukken. Deze zijn dan voor risico van inschrijver.

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop).. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven te gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots laat zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Branding Noord-Nederland

Hoe kan Noord-Nederland zich op economisch gebied consistenter en effectiever vermarkten?

© 2017, [redacted] (SNN) en [redacted] (Statement).

Branding Noord-Nederland

Een sterke economische merkbeleving van Noord-Nederland: daar blijkt grote behoefte aan te zijn, zowel bij onze lobbyisten, bestuurders als bij beslissers in het bedrijfsleven. Daarbij gaat het niet zozeer om een overkoepelend merk, dat boven het eigen merk wordt geplaatst, maar eerder om een onderliggende waarde, die de marketing van het eigen merk kan versterken. Het is wenselijk, dat we in Noord-Nederland een consistente en overtuigende, economische propositie formuleren, die partners optimaal kunnen inzetten en afstemmen op de doelgroepen waarmee zij (willen) communiceren.

Ja maar … is een veel gehoorde eerste reactie … we zijn toch al decennia lang bezig met het vermarkten van Noord-Nederland? En … er zijn toch al diverse organisaties, clusters en steden actief met hun eigen marketingcampagnes, inclusief de drie provincies zélf! Waarom zouden we daar nog iets aan toevoegen? Een zeer legitieme vraag.

Toegenomen concurrentie
Het antwoord is snel te geven: de wereld om ons heen is veranderd, verandert nog steeds en zal in hoog tempo verder blijven veranderen. Dat gegeven vraagt om het constant bijsturen van de eigen inspanningen en de eigen communicatie. Voorbeeld: ontving Noord-Nederland in het verleden nog vaak Europese en nationale subsidies vanuit een achterstandspositie, sinds enkele jaren ontvangen regio's uitsluitend economische subsidies als er sprake is van succesvolle en kansrijke sectoren. Tel daar bij op, dat de concurrentie van nationale en internationale regio's steeds heviger wordt en de criteria voor het ontvangen van subsidies steeds strenger en je kunt concluderen, dat het zaak is om de meest kansrijke sectoren te selecteren, daar een zo sterk mogelijk verhaal omheen te construeren en daarmee te scoren. Het beeld dat tot op heden van Noord-Nederland wordt geschetst is vaak versnipperd, inconsistent of negatief door de media geframed. Die situatie willen (moeten) we veranderen.

Quadruple helix
Europa vraagt - of eist - steeds vaker samenwerking tussen (Eu)regio's, maar ook samenwerking tussen bedrijven, overheden, instellingen en de samenleving (de quadruple helix). Juist op dat vlak schieten vaak individuele organisaties en campagnes tekort. De schaalgrootte is dan te beperkt, evenals het aantal betrokken stakeholders. Juist in die gevallen is het een meerwaarde, dat organisaties zich kunnen positioneren op de schaal van Noord-Nederland, een landsdeel met anderhalf miljoen inwoners en alle denkbare infrastructurele voorzieningen. Juist hierin schuilen zeer interessante kansen. Zeker, gezien het feit, dat we elkaar in het Noorden goed weten te vinden. Maar dan moeten we dat natuurlijk wel doen! En dan moet het ook nog een sterk en consistent verhaal opleveren.

Wat is ons verhaal?
Met welke boodschap onderscheidt Noord-Nederland zich eigenlijk, binnen Nederland en binnen Europa? Een vraag, waarop we het antwoord vaak schuldig blijven. Onnodig, want we kunnen uiteraard een goed onderbouwde propositie opstellen, die we met meerdere partners actief uitdragen. Samen kunnen we een eigen, herkenbaar en aansprekend beeld neerzetten. Een beeld, dat dient als onderligger – als solide basis – voor onze individuele marketingactiviteiten, namens provincies, gemeenten, bedrijven, instellingen en clusters. Samen kunnen we onszelf stevig positioneren in Den Haag, Brussel en breder. Samen kunnen we een eenvoudig, overtuigend en goed onderbouwd verhaal vertellen. Iedere keer opnieuw. Als dit verhaal door zoveel mogelijk noordelijke stakeholders wordt samengesteld en uitgedragen kunnen we Noord-Nederland – en onze eigen organisaties – succesvol vermarkten.

Krachtig imago
Ook voor het acquireren van nieuwe bedrijven en investeerders is een positief imago vereist. Net als bij export en internationalisering. Een positief imago van de noordelijke economie

is dan gunstig. Datzelfde geldt voor onze public affairs en lobbyactiviteiten in Den Haag en Brussel. Kortom: er liggen talrijke kansen om onze Noordelijke doelstellingen sneller en beter te realiseren, als we erin slagen onze sterke kanten beter voor het voetlicht te brengen. Iets waarvan we al decennia lang weten dat we er in het Noorden van origine niet zo sterk in zijn. Tegelijkertijd ook iets, waarvan we weten dat we het prima kunnen. Kortom: we hebben zélf de sleutels tot het succes in handen. Maar zoals gezegd, dan moeten we het nu wel gaan doen!

Hogere doelen
We kunnen onze eigen Noord-Nederlandse doelstellingen verder versnellen, als deze aantoonbaar een bijdrage leveren aan 'hogere doelen', zoals bijvoorbeeld de Europese doelen van Agenda 2020, of de wereldwijde duurzame ontwikkelingsdoelen voor 2030.

Agenda 2020:
- slimme groei: voor een op kennis en innovatie gebaseerde economie;
- duurzame groei: voor een groenere, competitievere economie, waarin efficiënter met hulpbronnen wordt omgesprongen;
- inclusieve groei: voor een economie met veel werkgelegenheid en sociale en territoriale cohesie.

Bijdrage aan een betere en duurzame wereld, volgens de Verenigde Naties :
http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/

Wat hebben we gedaan?
Ondergetekenden, [redacted] (SNN) en [redacted] (Statement), hebben vanaf mei 2016 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van structurele 'Branding Noord-Nederland'.

Nulmeting
Op 24 mei 2016 begonnen we met een bezoek aan de Netwerkbijeenkomst 'Energiek Noord-Nederland' in Den Haag. Een stevige Noord-Nederlandse delegatie presenteerde zich daar op economisch gebied aan politici en bestuurders in Nieuwspoort Den Haag. Voor ons was dat een perfecte 'nulmeting'.

Conclusie
Het was een geslaagde bijeenkomst, erg belangrijk om te doen en te blijven doen, maar ook eentje met verbetermogelijkheden, zoals:

- een betere balans tussen beslissers en beïnvloeders uit het Noorden en uit Den Haag (liefst 50%/50%);
- een betere scheiding tussen het inhoudelijke en informele programma;
- overtuigende presentaties van Noord-Nederlandse successen (film, fotografie, cases, feiten, cijfers);
- meer interactie met beslissers en beïnvloeders uit Den Haag;
- een duidelijke call-to-action;
- een duidelijke 'after sales' strategie.

Gespreksronde
Vanaf eind mei 2016 zijn we begonnen met een gespreksronde langs ruim 50 stakeholders in de drie Noordelijke provincies (zie bijlage), om samen de volgende onderwerpen te bespreken:

- nut & noodzaak van branding Noord-Nederland op economisch gebied: doen, of niet doen?
- peilen van bereidheid om deel te nemen: ja of nee?
- inventariseren van doelen, thema's en bijdragen: wat wil je halen, profileren en bijdragen?
- inventariseren ideeën over eigenaarschap: wie beheert het merk straks?

Conclusie
Conclusie: er bestaat breed draagvlak voor economische branding op Noord-Nederlands niveau (naast – en niet in plaats van - lokale, regionale, institutionele en thematische branding) en er is veel enthousiasme om daar aan mee te werken en daarvan te profiteren. Er zijn bovendien voldoende ideeën ingebracht over hoe, wie en wat. De belangrijkste ideeën hebben we in dit advies uitgewerkt.

Online enquête
Naast alle persoonlijke gesprekken hebben we ook nog een online Enquête 'Branding Noord-Nederland' opgesteld en verspreid onder ruim 1.500 stakeholders in het Noorden, namens SNN-voorzitter René Paas. Dit, om een bredere doelgroep te bevragen over het branding-vraagstuk. Conclusie: de response was erg hoog, zowel kwantitatief als kwalitatief. Van de 1.500 mensen die zijn uitgenodigd, hebben ruim 300 mensen de enquête ingevuld (20%). Daarbij ging het om negen vragen, die veel verder gingen dan multiple choice (zie bijlage).

Dit toont aan, dat het onderwerp 'branding Noord-Nederland' leeft en dat een grote groep Noorderlingen zich daarbij betrokken voelt.

Oproep
Na de zomer 2016 zijn we verder gegaan met onze gespreksronde, waarbij we hebben toegewerkt naar een concreet advies. Kanttekening hierbij is, dat we uiteraard niet alle partijen hebben gesproken. Vandaar onder andere ook de online enquête en vandaar ook het plan om een werkconferentie te organiseren, waar we met meerdere partners tegelijkertijd de plannen en activiteiten op elkaar kunnen afstemmen. SNN bestuursvoorzitter René Paas deed al een oproep aan noordelijke stakeholders om meer samen te werken en succesverhalen beter te vertellen ("snakken"). Hij deed dat onder andere tijdens *SNN Netwerkbijeenkomst* op 22 september in De Lawei in Drachten én op 10 oktober, tijdens *the Week of the European Regions* in Brussel.

Best practices
Uiteraard hebben we naast alle *field research* ook *desk research* gedaan, om te onderzoeken welke *best practices* we konden vinden op dit gebied. Conclusie: er zijn op dit gebied maar weinig inspirerende succesverhalen te vinden! Enerzijds is dat erg jammer, anderzijds biedt dat ook perspectief. Immers: als we erin slagen om samen met diverse partners Noord-Nederland economisch gezien op de kaart te zetten, vallen we al snel op, zowel in binnen- als in buitenland.

Brainport Eindhoven
Het meest gehoorde voorbeeld van succesvolle regiomarketing was 'Brainport Eindhoven', een meerjarige campagne gericht op de thema's techniek, design en kennis. Succesfactoren zijn onder andere:

- duidelijke keuzes maken: minder is meer!
- overtuigende feiten en cijfers bij de gekozen thema's communiceren (ratio);
- succesverhalen (emotie/iconen/helden);
- relevante evenementen (actie/interactie);
- storytelling: waar komen we vandaan, waar gaan we naar toe en waarom doen we dit?
- discipline: herhaling en consistentie, zowel in vorm, inhoud als gedrag;
- resultaten laten zien: bewijslast, vertrouwen, geloof en enthousiasme.

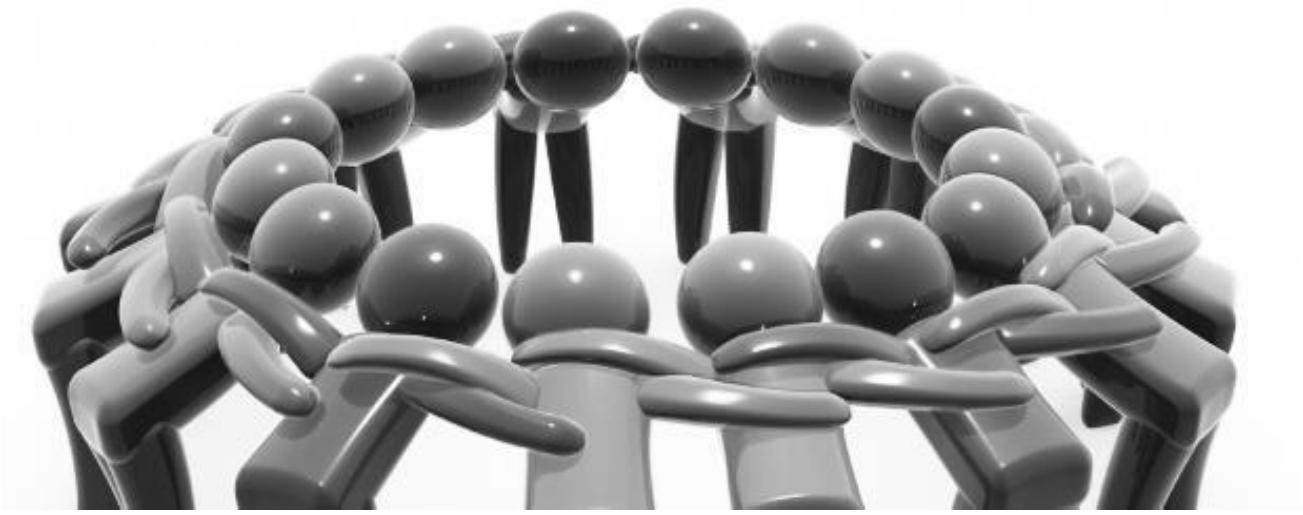
Marketing Sudtirol
Een andere bijzondere *best practice* is Marketing Sudtirol, een indrukwekkende publiek-private samenwerking met bijna 200 medewerkers (!) op het gebied van innovatie, ontwikkeling en marketing. De gedachte hierachter is, dat het stimuleren van de regionale economie geen kwestie is van of/of, maar van en/en. Met andere woorden: men richt zich zowel op nieuwe bedrijfsvestigingen (passend bij de kernwaarden van de regio), als op innovatie (liefst in sectoren die passen bij de regio), op toerisme (wereldnatuurerfgoed Dolomieten) én op de verkoop en export van regioproducten (zuivel, fruit, wijn, vlees). Onderlinge samenwerking, afstemming, stroomlijning van events en media en krachtenbundeling blijken cruciaal om snel de gewenste resultaten te boeken. Verder richt de organisatie zich op specifieke doelgroepen in target-landen, waar men eigen agenten en lobbyisten heeft aangesteld. Hierdoor werkt men heel gericht en effectief aan het op- en uitbouwen van een sterk imago, goede relaties en concrete resultaten.

Welke partijen hebben we op het oog als beoogde partners in Branding Noord-NL?

- De drie provincies: afdelingen Economische Zaken (gedeputeerden);
- De N-NL gemeentes: Groningen, Leeuwarden, Assen en Emmen;
- De NOM;
- De Noordelijke Innovation Board;
- Het SNN en de Noord-NL lobbyisten;
- De drie Marketingclubs: Marketing Groningen, Marketing Drenthe en Merk Fryslân;
- VNO-NCW Noord;
- De kennisinstellingen: Rijksuniversiteit, Hanzehogeschool, Stenden; UMCG;
- De thematische organisaties: Energy Valley, HANNN, Wetsus, Innovatiecluster Drachten, Region of Smart Factories, CCNN;
- STAMM CMO;
- Zorg Innovatie Forum;
- Cultuurveld: Cultuur Pakt Noord;

En nu?
Het doel van Fase 1 was, om te komen tot een duidelijk omschreven en breed gedragen plan. Het is evident dat Branding Noord-Nederland een kwestie is van intensieve samenwerking, discipline en lange adem. Het is niet zomaar in een half jaar of een jaar te realiseren. We zien tenminste twee scenario's:

1. Big Bang scenario: voorbereiding van een omvangrijke samenwerkingscampagne, met bijbehorende begroting, waarvoor we eerst voldoende financiële middelen bij elkaar moeten zien te brengen via diverse stakeholders. Nadat er voldoende financiering bijeen is gebracht, kan de campagne starten met een *big bang*.



Voordeel: we doen de dingen in één keer goed.
Nadeel: een big bang scenario kent een hoge drempel en kost tijd. Het is de vraag of partners de meerwaarde tijdig inzien, al voordat er iets tastbaars/zichtbaars is. De drempel kan te hoog zijn, waardoor je niet - of pas laat - van start kunt.

2. Organische start: eenvoudig beginnen, met de bouw van een online portal, waarbij we de diverse partners actief betrekken. Partners leveren content aan en denken mee over gezamenlijk gebruik, (schaal)voordelen en het afstemmen en stroomlijnen van individuele activiteiten.
Voordeel: we kunnen snel en laagdrempelig beginnen en telkens meer partners vinden en binden. Organische groei, op basis van korte cycli (*permanent bèta*) ervaren meerwaarde (*what's in it for me?*) is een mooie manier van ontwikkelen.
Nadeel: het duurt misschien wat langer voordat je alle partners aan boord hebt en je met volle kracht vooruit kunt.

Ons advies (wat gaan we doen?):
- We verlengen Fase 1 om op een organische manier van start te kunnen gaan;
- We bouwen een online portal **Noord NL**, inclusief beeld- & databank;
- We organiseren een Werkconferentie, met alle partners die we hebben gesproken;
- We werken samen aan het vullen van de online portal: feiten, cijfers, succesverhalen;
- We werken concrete doelen, doelgroepen, activiteiten en communicatiemiddelen uit;
- We maken een concreet plan voor Branding Noord-Nederland in de periode 2017/2018;
- We werven hiervoor voldoende partners, die willen meewerken en mee financieren;

Activiteiten op termijn:
- Bouwen/onderhouden/beheren van de beeld- & databank (fotografie, film, animatie, facts & figures);
- Bouwen/onderhouden/beheren online portal in meerdere talen (website/extranet);
- Bouwen/onderhouden/beheren van de succesverhalen (tekst, beeld, film);
- Bouwen/onderhouden/beheren evenementen/lobby-agenda;
- Trainen/coachen van bestuurders en beslissers (mediatraining, pitchtraining)
- Productie van ontbrekende content;
- Actieve lobby richting online en offline media, om meer positieve exposure te krijgen.

Wat levert het op?
- sterke, positieve profilering van (economische activiteiten in) Noord-Nederland;
- overtuigende, doelgroepgerichte marketing & communicatie (taalversies, consistent, high end);
- positieve buzz, zowel in politieke wandelgangen, boardrooms, redacties als in de media;
- concrete resultaten, qua bedrijfsvestigingen, investeringen, tenders, subsidies, etc.
- meer innovaties met meer economisch én maatschappelijk rendement.

Planning 2017

Q1
- Werkconferentie I, met alle partners;
- Bouw van online portal **Noord NL**, met daarin de belangrijkste thema's, feiten, cijfers, succesverhalen en activiteiten, inclusief een actuele beeld- & databank;
- faciliteren van Verkiezingsbijeenkomsten en zorgen voor de juiste aandacht voor Noord-NL
- ontwikkeling campagneplan 2017/2018: inclusief concrete doelen, doelgroepen, proposities, presentaties, activiteiten en communicatiemiddelen.

Q2
- Werkconferentie II met alle partners;
- vullen van de online portal;
- Event Noord NL in Den Haag (23 mei);
- voorbereiden acties in het kader van de Noord-Nederlandse presentaties rondom Prinsjesdag 2017 en de daaruit voortvloeiende lobby.

Q3
- Prinsjesdag 2017: Noord-Nederlandse delegatie en presentatie;
- Noord NL lobby richting nieuw kabinet;

Q4
- Open Dagen 2017 in Brussel;
- Noord NL lobby richting nieuw kabinet;
- evaluatie van het eerste jaar.

Kosten 2017: 120.000 euro

- projectmanagement;
- website: online platform + beeld/databank;
- werkconferenties (zoveel mogelijk in combinatie met bestaande evenementen);
- mediaproducties (in combinatie met bestaande activiteiten en geplande media);

Waarom 'Branding Noord-Nederland'?

- Omdat we daarmee eerder en beter onze N-NL missie kunnen realiseren: meer innovaties met meer economisch én maatschappelijk rendement (inclusieve groei);
- Omdat we onze plannen en projecten substantieel kunnen versnellen en verstevigen, dankzij extra aandacht, bekendheid, imago en financiering: partners, sponsors, subsidies;
- Omdat we alleen samen een bijdrage kunnen leveren aan een betere wereld (doelstellingen Agenda 2020 en UN Sustainable Development Goals 2030);
- Omdat er talrijke NL en EU regels en regelingen bestaan, waar wij in Noord-Nederland ons voordeel mee kunnen doen;
- Omdat we nu vaak achter de successen van andere regio's aanlopen;
- Omdat we nu vaak gebukt gaan onder negatieve beeldvorming (framing), als gevolg van thema's als krimp, vergrijzing, ontgroening en aardbevingen;
- Omdat het de *missing link* is tussen lokale, regionale, thematische, institutionele en nationale branding;
- Omdat Noord-Nederland een van de mooiste regio's is om te leven, te wonen en te werken!

Hoe kan Noord-Nederland zich op economisch gebied effectief vermarkten?

- allereerst door in te zien, dat we alle benodigde ingrediënten in huis hebben en daarmee de sleutel tot succes zélf in handen (we zijn vooral vaak zélf de rem op ons eigen succes);
- door in te zien, dat dit een kwestie is van keuzes maken, consistent beleid en lange adem;
- door in te zien, dat we dit alleen samen kunnen doen: overheden, bedrijfsleven, onderwijs en het maatschappelijk veld (de samenleving/de burger): de quadruple helix!
- door in te zien dat het bij marketing gaat om de ontvanger, niet primair om de afzender;
- door in te zien dat het bij communicatie gaat om (voorbeeld)gedrag, niet om mooie woorden;
- door permanent in Den Haag, Brussel en Hannover aanwezig te zijn (Pop-up Ambassademodel);
- door constant de dialoog te zoeken en aan te gaan met de juiste gesprekspartners;
- door onze krachten te bundelen, daar waar we individueel te beperkt zijn;
- door onze lobbyisten, politici en bestuurders optimaal te faciliteren, met een eenduidige en herkenbare huisstijl: Noord-NL;
- door effectieve communicatietools te maken *(factsheets, infographics, films, fotografie, folders, position papers, succesverhalen, website, uitbreiding van SNN nieuwsbrief PA)*
- *door* een gezamenlijke beeldbank aan te leggen, open voor deelnemende partners: *(fotografie, infographics, film footage, testimonial: relevante en actuele content);*
- door inhoudelijke media-aandacht te genereren in Amsterdam, Den Haag, Hilversum, Brussel, Hannover …
- door een krachtige lobby te voeren richting online en offline media (plugger(s);
- door een wervende (internationale en meertalige) glossy uit te geven, N-NL magazine met economie, natuur & cultuur;
- door onze missie beter onder woorden, in kaart, in beeld en in stelling te brengen;
- door onze successen beter onder woorden, in kaart, in beeld en in stelling te brengen;
- door te zorgen voor een krachtige positie van onze luchthaven Groningen Airport Eelde en onze havens in Harlingen en Groningen Seaports;
- door het branding proces professioneel te borgen, in een publiek-private samenwerking voor meerdere jaren;
- door eventueel krachten te bundelen van een aantal innovatie-, ontwikkeling- en marketingorganisaties (zie IDM Marketing Sudtirol);
- door te zorgen voor voldoende mensen, kennis, expertise, faciliteiten en financiën;
- door te zorgen voor een heldere *brand-architectuur* met consistente samenwerking *(Marketing Groningen, Marketing Drenthe, Merk Fryslân, Marketing Holland);*
- **door het gewoon vanaf nu te gaan doen!**

UITKOMSTEN ONLINE ENQUETE BRANDING NOORD-NEDERLAND

In het kader van 'branding Noord-Nederland' op economisch gebied is SNN dit voorjaar een gespreksronde gestart langs diverse stakeholders in de drie Noordelijke provincies. Verder heeft SNN midden in de zomer een online e*nquête* verspreid onder 1.500 stakeholders in het Noorden. Dit, om een bredere doelgroep te bevragen over en te betrekken bij het branding vraagstuk. De respons op deze enquête was 20% (300 respondenten). Dit toont een sterke betrokkenheid bij het thema. De resultaten van deze kwalitatieve enquête hebben we in dit document samengevat.

Voordat we de uitkomsten met u delen, willen we graag eerst nog even verduidelijken waarom we deze enquête hebben verspreid en wat er verder met de uitkomsten gaat gebeuren:

Aanleiding

Onze Noord-Nederlandse lobbyisten in Den Haag en Brussel hebben grote behoefte aan een sterkere merkpositionering (branding) van Noord-Nederland. Het SNN is daar namens de drie provincies mee bezig. Uiteraard doen we dat in nauwe samenwerking met de belangrijkste belanghebbenden, waaronder u. Samen willen we de essentiële bouwstenen van de Noord-Nederlandse economie verzamelen, om die vervolgens actief en effectief over het voetlicht te brengen. Een van de hamvragen is: vertellen we wel voldoende wat we op economisch gebied doen in Noord-Nederland? En wat vertellen we dan? Wat is ons verhaal? Waarmee zetten we onszelf als economische regio op de kaart? En doen we dat effectief genoeg? Wij waren erg benieuwd naar uw mening, ideeën en verhalen. Vandaar de enquête.

Draagvlak

Is er al iets bekend over het draagvlak voor economische branding op Noord-Nederlands niveau? Jazeker! We constateren – mede vanuit de online enquête – een breed draagvlak hiervoor, mits de activiteiten naast - en niet in plaats van - lokale, regionale, institutionele en thematische branding plaatsvinden. Er is bovendien veel enthousiasme om actief mee te werken aan het promoten van Noord-Nederland en om daarvan vervolgens te kunnen profiteren.

Hoe nu verder?

De gespreksronde komt nu bijna tot een afronding met een concreet advies. Op 10 oktober, tijdens *the Week of the European Regions* in Brussel zullen we nog met onze internationale partners in gesprek gaan over hun perceptie van (Noord)Nederland. Op het eindadvies volgt een *go or no-go* beslissing. Alles is gericht op de structurele branding van Noord-Nederland, ten minste voor de periode 2017 tot en met 2020. Resultaten op dit vlak boek je immers niet in een paar maanden. Heb je ideeën, wil je meedenken, meewerken of op de hoogte blijven van de ontwikkelingen? Meld je aan bij communicatie@snn.eu

UITKOMSTEN ONLINE ENQUÊTE BRANDING NOORD-NEDERLAND

1. Wat komt er als eerste in u op, als u aan Noord-Nederland denkt?

Meest genoemde woorden van alle open antwoorden die zijn binnengekomen.

2. Wat is volgens u de grootste kracht van de Noord-Nederlandse economie en waarom?

Nuchtere ondernemersgeest (gewoon doen en gewoon doen!), **ultieme plek** voor wonen, werken & recreëren, ruim aanbod van goede, relatief goedkope, **betrokken arbeidskrachten** (arbeidsethos), ruimte voor ondernemen (fysiek, meedenken bestuurders, faciliteiten), water, technologie, landbouw, chemie, havens, energie, healthy ageing, kennis, start-ups, ict, Stad Groningen, overzichtelijke schaal (compact, mkb, korte lijnen)

Meest genoemde argumenten van alle open antwoorden die zijn binnengekomen.

3. Wat is volgens u het zwakste punt van de Noord-Nederlandse economie en waarom?

Negatief imago, behoudendheid (niet denken in grote ambities, weinig wendbaar), **scepsis**, denken in **oude patronen en structuren**, ijlheid, weinig trekkers (grote bedrijven die de spil vormen van een economisch ecosysteem), **te weinig focus** (in speerpunten, lobby), te weinig massa en slagkracht **Valse bescheidenheid**, groot verschil regionale economie in de diverse gebieden binnen het noorden met enkele zeer zwakke regio's, **veel laag opgeleiden** en **blijvende werkloosheid**, weinig echte samenwerking in bijvoorbeeld cross-overs (innovatie), **ontbreken van noordelijke regie** en branding

Meest genoemde woorden van alle open antwoorden die zijn binnengekomen.

4. Wat zijn voor u de drie parels van de Noord-Nederlandse economie, die we in Den Haag en Brussel op de kaart moet zien te krijgen/te houden?

1. Landbouw
(innovatie, triple helix formule, biobased, maar ook kleinschalige streekeigen voedselinitiatieven, enz.)

2. Healthy Living/Happy Ageing
(duurzaam wonen, werken & recreëren, verplaatsen, zorgen, scholen / kennisontwikkeling met life sciences, energie, innovatie, materialen, enz.)

3. Water
(watertechnologie, scheepsbouw, waterleiding- en waterschapskennis) als bijdrage aan BV Nederland (incl. baggeren, irrigatie, ontzilten, energie uit water...)

Top 3 op basis van alle open antwoorden die zijn binnengekomen.

5. Welk verhaal zou u bij de door u genoemde parels willen vertellen, ter illustratie, als voorbeeld, bewijsmateriaal en/of inspiratie?

Oerol, Peer Group, IBM, **Google**, Mediacentrale, Puddingfabriek, Het Paleis, Health Hub Roden, **Wetsus** Leeuwarden, R&D cluster Drachten, **Leeuwarden Culturele Hoofdstad 2018**, Incas3 Assen, Energy Academy, Watercampus, Dairy Campus, Noord-Nederlands Toneel, de borgen, Marine Service Noord, Healthy Ageing, Laboratorium Medisan, Polyganics, SMI Dokkum, Vogel Tubebending, Paques, **Entrance**, The Big Building, Spindle, Stichting Biomade Technology, Mucosis, Lanthiopharma, Nano Fiber Matrices, Wad en Zoo, Carebro, Neoplast

6. Wat is het meest onderscheidende kenmerk van Noord-Nederland, ten opzichte van andere regio's (in binnen- en/of buitenland)?

Ruimte & Rust

nuchter, betrouwbaar

no nonsense, afspraak is afspraak

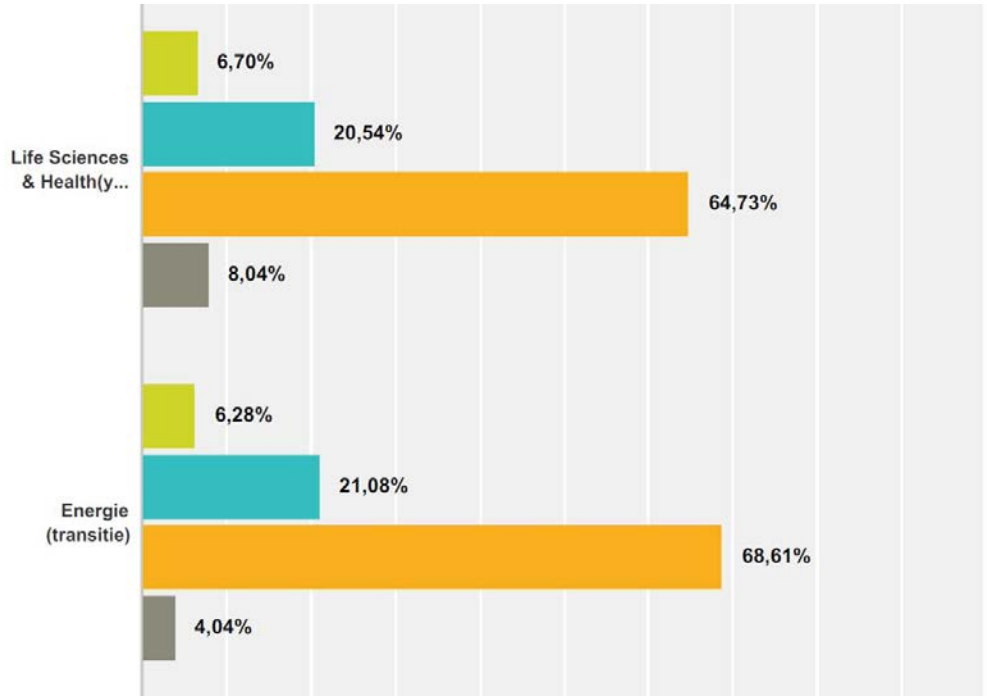
werkhouding, doorpakmentaliteit

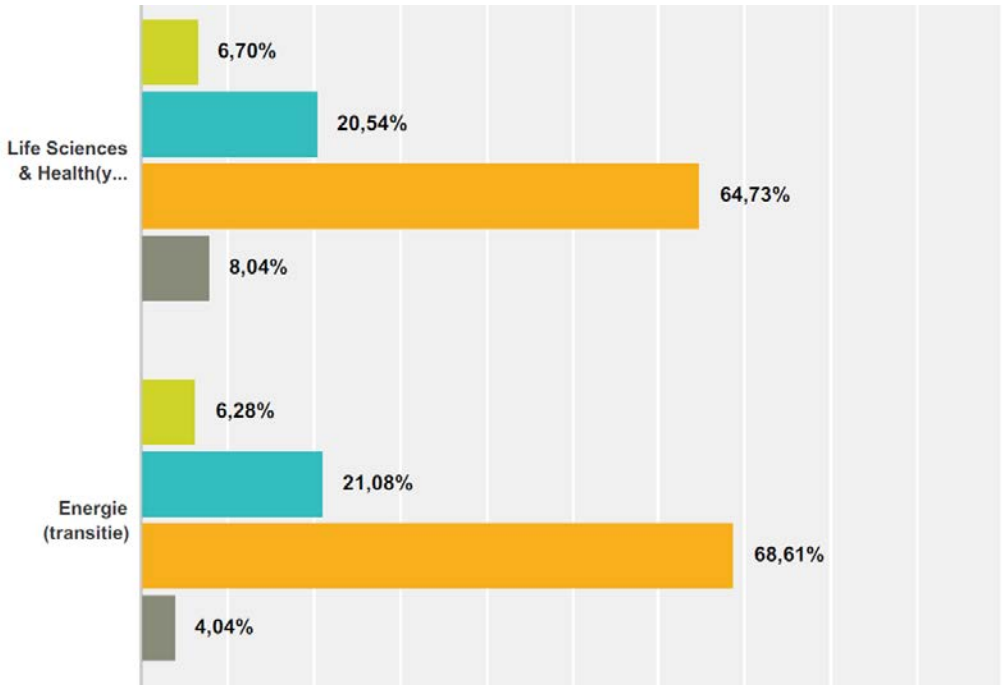
veiligheid, eigenzinnigheid

bereikbaarheid, korte lijnen

Werelderfgoed

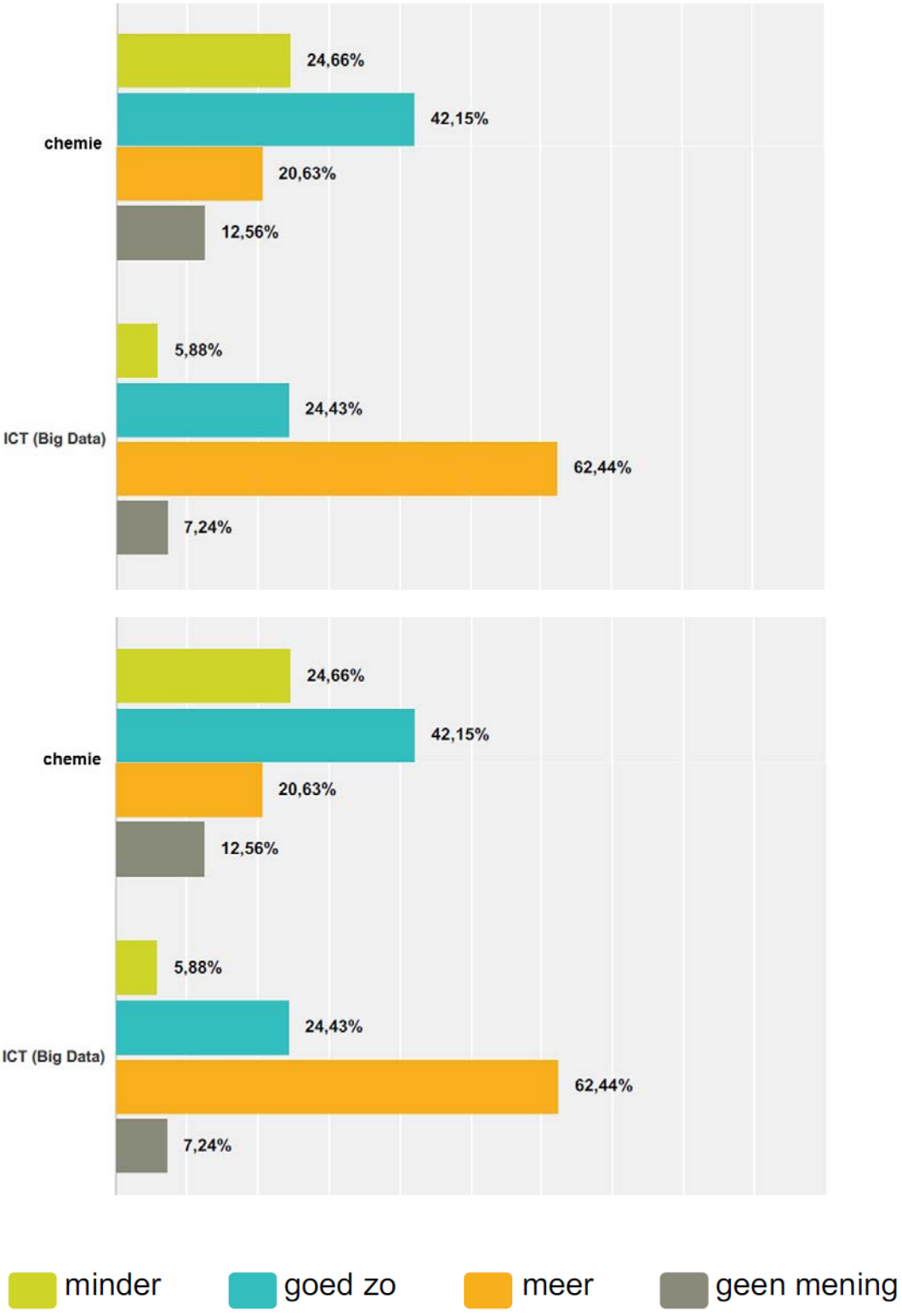
7. Hoe ziet u de inzet van Noord-Nederland de komende jaren, op de volgende thema's?



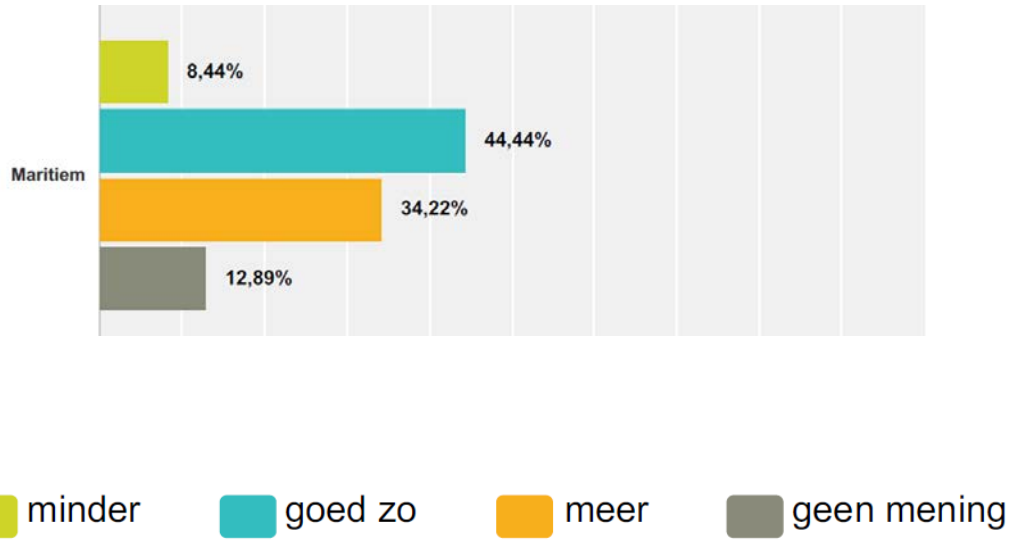


minder goed zo meer geen mening

7. Hoe ziet u de inzet van Noord-Nederland de komende jaren, op de volgende thema's? *(vervolg)*



7. Hoe ziet u de inzet van Noord-Nederland de komende jaren, op de volgende thema's? *(vervolg)*



7. Hoe ziet u de inzet van Noord-Nederland de komende jaren, op de volgende thema's?
Totaaluitkomst, samengevat:

1. Meer inzetten op:
Energie, Life Sciences/Healthy Ageing
Agri & Food, Water Technologie,
ICT/Big data, Smart Factories,
Toerisme

2. Goed zo!
Chemie, Logistiek, Maritiem, Creatieve industrie

3. Minder inzetten op:
...

8. Wat is het meest wilde economische idee, dat u voor Noord-Nederland kunt verzinnen?

cross-overs tussen sectoren, want op grensvlakken ontstaat vaak iets nieuws, **fermentatie industrie**, brug over de Eems, de **Zuiderzeelijn**, de **Waddenrivièra**, inpolderen van de Waddenzee, **mobiel waterwonen** en je huis meenemen bij verhuizing, alles aardbevingsbestendig, **aarbevingsbelevingscentrum** Loppersum, het noorden als **vrijplaats voor innovatie** met gebruik van **R&D Schatkamers**, het meest productieve en duurzame voedselsysteem ter wereld, een economie met **gesloten ketens**, biobased city, experimenten met **waterstof**, **smart grid**, (combinaties van **kunstmatige intelligentie** en duurzame energie …

9. Wat is het best bewaarde geheim van Noord-Nederland en moet dat geheim blijven, of juist niet?

Amsterdam-Groningen is net zo ver als Groningen-Amsterdam Het genoegen dat je 's ochtends in het noorden in de auto zit en op de radio de fileberichten hoort, de verstopte cultuurschatten, dat noorderlingen **optimistisch en creatief** zijn (en dat mogen we best meer laten zien), dat de Rijksuniversiteit Groningen een sterke Technische Universiteit is (maar niet zo heet), dat eiwit uit aardappels in Veendam wordt gebruikt voor **The Impossible Burger**, een Amerikaanse hamburger die alleen uit plantaardige producten bestaat, veel **innovatieve broedplaatsen** (o.a. Lauwersoog met biobased economy, ict bedrijven), het Verhaal van de **Maatschappij van Weldadigheid** in Frederiksoord en Veenhuizen, de schoonheid van de hunebedden en sporten als **fierljeppen, skûtsjesilen**, **wadlopen** en het **recept van Hooghoudt**.

65608 Top Dutch

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
1.	Inschrijvingsprocedure	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	12

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.1.	Algemeen	2 (2 KO's)	—

Op deze aanbesteding is de Aanbestedingswet 2012 (Staatsblad 2012, 542) van 1 november 2012 van toepassing.

Inschrijvingsprocedure

1.1.1. Wanneer u het document Inschrijvingsprocedure heeft gelezen dient u deze vraag met "JA" te beantwoorden. Met deze beantwoording gaat u tevens akkoord met het in het document gestelde. Indien een bepaling uit de Inschrijvingsprocedure niet van toepassing is op deze aanbesteding, dan is dit bij de betreffende bepaling aangegeven.

Tender documenten:

Inschrijvingsprocedure.pdf *124 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Duur van de overeenkomst

1.1.2. De overeenkomst zal aangegaan worden voor een periode van twee jaar: van september 2017 tot en met septmber 2019. De opdracht kan worden verlengd tot september 2022.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.2. De opdracht	2 (2 KO's)	—

Opdracht beschrijving

1.2.1. Inschrijver gaat akkoord met de voorgestelde opdracht.

Bijgevoegd een beschrijving van de gevraagde dienstverlening en de gehanteerde gunnings- en beoordelingsmethodiek.
Tender documenten:

Gunnings- en beoordelingssystematiek.docx *29 Kb*	Download	| Bekijk
Opdracht.docx *39 Kb*	Download	| Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Motivering samenvoeging opdracht en percelen.

1.2.2. De 3 noordelijke provincies wensen een gezamenlijke identiteit naar buiten uit te stralen. Derhalve is het wenselijk om opdrachten tot een opdracht samen te voegen.

Deze opdracht wordt aanbesteed in één perceel. Het opdelen in percelen is gezien de complexiteit en samenhang in de gevraagde dienstverlening niet wenselijk. Opsplitsing leidt tot ineffiency en draagt niet bij aan de projectdoelstelling.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
1.3.	Inschrijvingsvereisten	8 (5 KO's)	—

Algemeen

In de volgende paragrafen wordt aangegeven welke informatie een inschrijver dient in te leveren ten behoeve van de beoordeling op grond van de geschiktheidseisen, waaronder uitsluitingsgronden. Aanbesteder behoudt zich het recht voor om naast de informatie als gevraagd in de vragen nadere bewijsstukken te verlangen. Indien de inhoud van deze bewijsstukken niet overeenkomt met hetgeen in de inschrijving is gesteld kan de inschrijver worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1.3.1. Inschrijver wordt gevraagd het gekoppelde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) volledig en zonder voorbehoud in te vullen. In het UEA is door opdrachtgever duidelijk aangegeven welke onderdelen inschrijver dient in te vullen.

Inschrijver dient het volledig ingevulde en ondertekende UEA als antwoord aan deze vraag te koppelen. De beoordeling en het eventueel toekennen van een knock-out geschiedt door opdrachtgever.

Indien in combinatie wordt ingeschreven dient elk lid van de combinatie afzonderlijk het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Ook indien een ondernemer zich beroept op de financiële en economische draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, dienen de betreffende natuurlijke of rechtspersonen het UEA in te vullen en als antwoord aan deze vraag te koppelen.

Onwaarheden, onjuistheden of onvolledigheden ten aanzien van de opgegeven informatie op het ingevulde UEA kan leiden tot uitsluiting van de procedure. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de opgegeven informatie op juistheid te controleren.

Binnen 5 werkdagen na een daartoe gericht verzoek van opdrachtgever dient de betreffende inschrijver/combinant/onderaannemer de bewijsmiddelen, waaruit blijkt dat inschrijver voldoet aan de gestelde eisen zoals vermeld op het UEA, aan te leveren. Indien inschrijver de gevraagde informatie niet na een eerste verzoek, uiterlijk binnen 5 werkdagen verstrekt, kan dit een reden zijn om de inschrijving af te wijzen en dus de inschrijver uit te sluiten voor de rest van de aanbestedingsprocedure. E.e.a. alleen ter beoordeling van opdrachtgever.

U wordt er uitdrukkelijk op gewezen dat voor bepaalde van de genoemde bewijsmiddelen een lange(re) termijn voor aanvraag bestaat. U dient er derhalve zorg voor te dragen dat u deze tijdig in uw bezit heeft.

Tender documenten:

Uniform Europees Aanbestedingsdocument 65608 Top Dutch .pdf *985 Kb* | Download | | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid

1.3.2. Door opdrachtgever zijn de volgende kerncompetenties vastgesteld, benodigd voor het toetsen van de technische bekwaamheid en/of beroepsbekwaamheid, overeenstemmend met essentiële punten van de opdracht:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

NB Indien meerdere van de gevraagde kerncompetenties betrekking hebben op hetzelfde project, dan kan voor het meerdere volstaan worden met het verwijzen naar de betreffende referentieproject.

Inschrijver mag voor de op te geven referenties een eigen format gebruiken. De referenties dienen niet ouder te zijn dan 3 jaar. De Inschrijver verklaart hiermee tevens dat deze dienstverlening goed en vakkundig is uitgevoerd en geeft aanbesteder toestemming eventueel contact op te nemen met de betreffende contactpersoon van referent. Uit die contacten moet blijken dat Inschrijver in staat is opdrachtgever goed te bedienen. De ingediende referenties dienen alle contactinformatie te bevatten die opdrachtgever benodigd teneinde de referentie te kunnen toetsen. Daarnaast dient in de referentie minimaal te worden beschreven:

- beschrijving van de uitgevoerde opdracht;
- opdrachtgever;
- de omvang (of het relevante deel) van de opdracht;
- eventueel betrokken combinanten/onderaannemers;
- periode van uitvoering.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Geschiktheidseis beroepsbevoegheid

1.3.3. Inschrijver is volgens de eisen van de wetgeving van de lidstaat waar zij is gevestigd, in het beroeps- of handelsregister ingeschreven. Voor Nederland geldt hiervoor een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel. In antwoord op deze vraag dient de inschrijver een uittreksel uit het register van de Kamer van Koophandel te uploaden. Dit document mag niet ouder zijn dan zes maanden voor de inschrijfdatum.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offertefase

Algemene Voorwaarden

1.3.4. De algemene leverings- en betalingsvoorwaarden van inschrijver dan wel andere algemene of bijzondere voorwaarden worden op voorhand afgewezen. De algemene inkoopvoorwaarden (aiv) van Opdrachtgever (Provincie Groningen) zullen van toepassing zijn. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze voorwaarden zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de AIV, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA)

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

AIV provincie Groningen 2015.pdf *344 Kb* Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

Gedragsverklaring aanbesteden

1.3.5. Inschrijver dient binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de inschrijver.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

1.3.6. **Aansprakelijkheid combinaties, economisch/financiële draagkracht en inzetten van bekwaamheden van derden (onderaanneming)**

Indien inschrijver zich als combinatie aanmeldt dan JA invullen, anders NEE. Bij een JA dient ieder lid van de combinatie bij inschrijving een rechtsgeldig ondertekende verklaring over te leggen waarin is verklaard dat alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk stellen voor de uitvoering van de te gunnen opdracht.

Een combinatie mag uit maximaal 3 combinanten bestaan.

Teneinde aan te tonen dat een inschrijver voldoet aan de geschiktheidseisen kan hij zich naast de eigen bekwaamheid uitsluitend beroepen op de bekwaamheden van een derde indien en voor zover hij aantoont dat deze derde zich onvoorwaardelijk jegens hem heeft verbonden om de voor de uitvoering van de opdracht benodigde middelen (in de ruimste zin van het woord, daaronder mede te verstaan: kennis, menskracht en materieel) in te zetten.
De betreffende derde dient bij de uitvoering van de opdracht ook daadwerkelijk en overeenkomstig te worden ingezet.

Geef in onderstaande tekstveld aan JA, NEE en indien JA upload hier de verklaring. Tender documenten:

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

1.3.7. **Contractvorming** Als onderdeel van deze aanbestedingsprocedure is als bijlage bij deze vraag een conceptovereenkomst gevoegd. Eventuele tekstvoorstellen tot wijziging van deze overeenkomst zullen met de nota van inlichtingen worden beantwoord. Opdrachtgever behoudt zich hierbij het recht voor gedane tekstvoorstellen te verwerpen.

Inschrijver accepteert de overeenkomst, inclusief eventuele, door opdrachtgever geaccepteerde wijzigingen zonder voorbehoud (antwoord JA).

Antwoord Nee kan leiden tot uitsluiting.

Tender documenten:

Concept overeenkomst TopDutch.docx *203 Kb* | Download | Bekijk

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	—	Offertefase

1.3.8. **Holding verklaring**

Inschrijvers dienen binnen een termijn van zeven kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Verklaring Financiele en Technische aansprakelijkheid

indien inschrijver deel uit maakt van een holding- of moedermaatschappij en inschrijver bij deze aanbesteding gebruik maakt van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	—	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
2.	Te beantwoorden vragen van Plan van Aanpak	Offertefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	3

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
2.1.	Gunningscriteria	3 (3 KO's)	—

2.1.1. **SG1. Strategie en plan van aanpak**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Strategie en plan van aanpak;** Uw beschrijving beslaat maximaal 4 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

Plan van Aanpak

2.1.2. **SG2. Inzet middelen en resultaten**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Inzet middelen en resultaten**. Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4(lettergrootte minimaal 10pt),

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

2.1.3. **SG3. Organisatie financien en afstemming**

Upload hier uw antwoord met betrekking tot **Organisatie en Afstemming;** Uw beschrijving beslaat maximaal 3 pagina's A4 (lettergrootte minimaal 10pt)

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Ja / Nee	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	—	☑	Offertefase

	Naam van vragenlijst	Periode van beantwoorden door aanbieders	Gekoppeld aan prijslijst	Gewogen	Toe te passen gunningsformule	Gewicht/Waarde	Aantal vragen
3.	Inschrijvingsprocedure - Verificatie suffix	Offerte verificatiefase	Niet gekoppeld aan prijslijst	Nee	—	—	2

	Naam van vragengroep	Aantal vragen	Gebruikers die vragengroep beheren
3.1.	Inschrijvingsvereisten	2 (2 KO's)	—

3.1.1. **Gedragsverklaring aanbesteden (GVA)**

Inschrijver en elke combinant, dienen binnen een termijn van vijf (5) kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de aanbestedende
dienst (een kopie van) de Gedragsverklaring Aanbesteden dan wel een vergelijkbare verklaring uit het land van herkomst te overleggen. De Gedragsverklaring mag niet ouder zijn dan 2 jaar, gerekend vanaf het moment van inschrijving en dient betrekking te hebben op de actuele situatie van de Gegadigde.

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

3.1.2. **Beroep op derden**

Inschrijvers, waaronder elke Combinant, dienen binnen een termijn van vijf kalenderdagen na een daartoe strekkend verzoek van de Aanbestedende Dienst hiervoor het volgende bewijsmiddel te overleggen:

Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming

Bij een beroep op de technische bekwaamheid van derden: een bewijs van samenwerking waarmee Inschrijver aantoont daadwerkelijk en onherroepelijk een beroep te (kunnen) doen op de technische bekwaamheid van de betreffende derde(n).

Type	KO	Min	Max	Eenheid	Gewicht (Kwaliteitspercentage)	Evaluatie	Aanbieder toestaan bijlage(n) toe te voegen	Alleen gesteld in
Document evaluatie	☑	Nee	Ja	—	Niet beschikbaar(Niet beschikbaar)	☑	☑	Offerte verificatiefase

Date : 12-10-2017 7:57:17
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl, "Erik Bos"** **drenthe.nl, "** **drenthe.nl**
Cc : "Henk Brink" **drenthe.nl**
Subject : Fwd: **nl heeft je bestanden gestuurd via WeTransfer**

Goedemorgen,

Bijgaand de WT naar het topdutch materiaal wat afgelopen di in Brussel is gedraaid.

heeft Henk B ook rechtstreeks gemaild. gast ook mee naar China.

Ik begrijp dat de presentatie etc coördineert? @ succes, mocht je nog iets nodig hebben last maar weten.

Groet

Begin doorgestuurd bericht:

Van: WeTransfer <noreply@wetransfer.com>
Datum: 11 oktober 2017 om 21:42:33 CEST
Aan: drenthe.nl
Onderwerp: initio.nl **heeft je bestanden gestuurd via WeTransfer**
Antwoord aan: initio.nl

initio.nl
heeft je bestanden gestuurd

1 bestand, in totaal 202 MB • Wordt verwijderd op 18 oktober 2017

Download je bestanden

Hey Henk en

3 minuut 32 seconden TopDutch geweld! Volume of 10!

Groet,

Download link
https://wetransfer.com/downloads/3512f987eea3f2b245428d5df05cfbd020171011193152/bbe54f5bd5e5f58ba5e46310b47071e420171011193152/e3e19e

1 bestand

01 Open Days Brussel Top Dutch.mp4

Voeg noreply@wetransfer.com toe aan je contactpersonen om onze e-mails goed te ontvangen.

Haal meer uit WeTransfer met **Plus**

Over WeTransfer • Help • Algemene voorwaarden

Date : 9-11-2017 17:21:57
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : Fwd: Mogelijk voorschot start TD 2 jarige campagne
Attachment : image001.jpg;

Vriendelijke groet

Begin doorgestuurd bericht:

Van: < initio.nl>
Datum: 9 november 2017 om 16:06:22 CET
Aan: < provinciegroningen.nl>
Kopie: < initio.nl>, < initio.nl>
Onderwerp: Mogelijk voorschot start TD 2 jarige campagne

Dag

ons mogelijk budgetvoorstel voor de startnota

1.Organisatie dedicated team 90k
Budget eerste halfjaar
Supervisie, strategie, concept
Projectowner
Studentenondersteuning

2.Campagne basismiddelen 80k
Eerst opstart, helft totale kosten
Positioneringsdocument
Branddesign, logo, endorsementkit
Conceptontwikkeling
Overall campagneontwikkeling

3.Top Dutch key campagnes 120k
Opstart eerste campagne (groene chemie)
Campagneontwikkeling
Campagnewebsite en verdere middelen
Contentproductie
Mediabudget

4.Top Dutch endorsement € 0K, op basis van afroep

5.Iedereen is Top Dutch, 20k
Premiums, onlineshop, online toolkit, giveaways

Met vriendelijke groet,

Founder

INITIO

Helperpark 278
9723 ZA Groningen
The Netherlands

nl
www. nl

Secretariaat
nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

INITIO

Date : 9-6-2017 8:36:59
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : Fwd: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland
Attachment : image003.png;image002.jpg;image004.png;

Hallo
Ik kreeg gisteren van onze afd inkoop de reactie van jullie afdeling inkoop en toen ik al dat rood zag ontplofte ik ongeveer. En heb toen direct impulsief een vervelende mail aan Erik bos gestuurd omdat ik met hem had afgesproken dat onze inkopers het overleg met jullie inkopers zouden voeren. Eens te meer blijkt weer dat het stom is om via de mail impulsief te reageren. Uit de mail van van dinsdag dacht ik op te maken dat jullie dit samen met fr hadden afgestemd zonder ons. Dat was mede aanleiding om zo fel te reageren. Helemaal onterecht achteraf. Jij had mij vrijdagmiddag gemaild en die mail heb ik gemist. Dusssss..... mijn oprechte excuses voor deze domme reactie. Ik bel je straks nog even
Groet

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** < provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 8 juni 2017 21:04:12 CEST
> **Aan:** Erik Bos < drenthe.nl>
> **Kopie:** Hermse J. < provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: Antw.: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland**
>
> Erik excuses ik heb de mail van van vrijdag gemist! Mijn fout en daar baal ik van. Zoals het nu is gepland moet de uitvraag volgende week de deur uit. Onze afd inkoop heeft met jullie afd inkoop overlegd vanmiddag. Op 13 juli is de pitch van de bureaus aan de EZ gedeputeerden gepland daarom kan uitvraag aan bureaus niet wachten tot 20 juni. Dan hebben ze geen drie weken om offerte in te dienen. Kun je met henk brink een modus vinden zodat ie mandaat krijgt voor dit selectietraject. Tenslotte wordt er in deze fase alleen nog maar een bureau geselecteerd en volgt daarna in fase 2 nog het traject waar een inhoudelijk voorstel wordt voorgelegd. Als ik morgen daarvoor een memo moet maken dan doe ik dat graag.
> Vr groet
> Verstuurd vanaf mijn iPhone
>
> Op 8 jun. 2017 om 17:32 heeft Erik Bos < drenthe.nl> het volgende geschreven:
>
> > Dag
> >
> > Laat ik er mee beginnen dat er geen sprake is van onvoldoende vertrouwen.
> > Wel vind ik het een rommelig proces.
> > Vanuit Drenthe probeer ik het zo zuiver mogelijk naar de politiek te brengen.
> > Maw pas vanochtend heb ik de uitvraag met Henk Brink besproken. Dat is het exemplaar dat je gistermiddag hebt gemaild.
> > In mijn informatie heeft jou vrijdagmiddag nog een mail gegeven met input.
> > In dit proces hebben we als Drenthe een aantal keren gereageerd, zonder veel of behoorlijk late reactie.
> >
> > In het EZ gedeputeerden overleg word ik ook geconfronteerd met onjuiste informatie en krijgen we als Drenthe het verwijt de zaak op te houden, o.a. door inkoop.
> > Dit is toch echt niet het geval. Ik heb al een aantal keren aangegeven dat inkoop Groningen gewoon kan bellen met inkoop Drenthe en de zaak kan uitleggen. Hoeven echt geen zaken dubbel te doen. Ook hier is vertrouwen in inkoop Groningen wat mij betreft. Nu wordt er door inkoop Groningen een mail gestuurd en dat wordt vervolgens van commentaar voorzien door Drenthe. Hoeft echt niet wat mij betreft.
> > Dat spullen naar de Rouwe worden gestuurd vind ik ook onhandig, er ligt ook geen lijn naar Friesland, volgens mij ben jij vanuit Drenthe in alle communicatie meegenomen.
> >
> > Uit het overleg met Henk Brink vanochtend komt het volgende:
> > Henk Brink wil dit via GS laten lopen.
> > Dit betekent een uitspraak vanuit GS op 20 juni.
> > De uitvraag kan dan daarna.
> > Levert dit problemen op, hoor ik het graag.
> >
> > Groeten,
> >
> > Erik

Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 8 juni 2017 14:35
Aan: Erik Bos
CC: Hemse J.
Onderwerp: FW: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Erik,

Moet even wat kwijt over proces offerte topdutch.
Ik heb met jou vorige week na het gedeputeerdenoverleg afgesproken dat ik de offerteaanvraag zou aanpassen, zou bespreken op vrijdagochtend met drenthe en friesland voor inhoudelijk commentaar, vervolgens de offerte laten toetsen door onze afdeling inkoop en dat die contact opnemen met jullie afdeling inkoop en dat we daarna de definitieve versie voorleggen aan de drie gedeputeerden.

Ik heb vorige week de offerte aangepast en daarin opmerkingen verwerkt die ik tot dan toe had, die tussen de middag verstuurd. De volgende ochtend hebben we overleg gehad met prov contactpersonen. Niemand had toen nog iets gelezen! Na leespauze commentaar tot me genomen en verwerkt en de afspraak gemaakt dat ik die versie naar onze afdeling inkoop zou sturen en dat die kort zouden sluiten met jullie afdeling inkoop. Wat schetst mijn verbazing, vanuit Drenthe wordt blijkbaar in het weekend doorgewerkt en overlegd met alleen friesland en ik krijg wederom een aangepaste versie, op zich best goede suggesties die ik mee kon nemen naar onze afdeling inkoop (wel jammer dat we dat niet vrijdag hadden). Vervolgens gaat die versie naar Sander de rouwe voor commentaar terwijl er nog geen inkoper naar gekeken heeft. Daarnaast sturen jullie diezelfde versie (fr/Dr) naar jullie afdeling inkoop (wist ik niets van). Ik ging gistermiddag de offerte samen met onze inkoper vervolmaken, daarna hebben we die versie gestuurd naar jullie contactpersonen en jullie afdeling inkoop. Nog even weer geprobeerd jullie inkoop te bellen maar daar kregen we geen gehoor. Tot we vanmorgen onderstaande mail kregen van Ik heb het net even snel doorgelezen, maar wordt hier niet erg blij van moet ik zeggen. Vanmiddag gaat onze inkoper even in gesprek met en dan zie ik wel wat er uitkomt.
Erik, ik snap dat het allemaal wel erg korte termijn is op deze manier en neem het ook niemand kwalijk dat commentaar wat later komt, maar laten we ons er wel aan houden dat overleg met inkoop via mij verloopt want zo wordt het wel erg stroperig. Mocht het eraan liggen dat ik onvoldoende vertrouwen geniet om een delicaat proces als dit te trekken heb ik geen bezwaar als jullie het voortouw nemen maar dan moeten we dat wel zo afspreken.
Met vriendelijke groet,

Postbus 610
9700 AP GRONINGEN
nl
een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?
Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

Van:
Verzonden: donderdag 8 juni 2017 1:56
Aan:
Onderwerp: FW: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Van: [mailto drenthe.nl]
Verzonden: donderdag 8 juni 2017 7:57
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Goedemorgen

Wat mij bevreemde, was dat ik dinsdag aan het einde van de middag via team economie reeds een aangepaste versie had gekregen. Deze heb ik gisteren laten toetsen en tref je bijgaand aan. De versie die ik gisteren van jou gekregen heb, is een andere. Hoe kan het dat er verschillende versies de ronde doen?

Hieronder de opmerking van onze aanbestedingsjurist:
Wat mij/ons opvalt is dat veel zaken niet gedefinieerd zijn.
Veel aspecten zijn niet SMART gemaakt, niet duidelijk is wat de opdrachtgever tot doel heeft of welke resultaten bereikt moeten worden. Het is allemaal erg open en werkt denk ik heel verschillende offertes in de hand. Denk dat hier nog wel een concretiseringsslag gemaakt kan worden (ook voor gunning en weging!).

Zullen we vanmiddag even kijken of je hier voldoende mee verder kan?

Groeten

[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 7 juni 2017 20:45
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Helemaal prima, tot morgen!

Van: [redacted] [mailto [redacted] drenthe.nl]
Verzonden: woensdag 7 juni 2017 5:25
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Hoi [redacted]

Ik werk niet op woensdag, vandaar dat je me niet te pakken kreeg.

Ik zal de docs toetsen, ik verwacht uiterlijk vrijdag deze getoetst bij je terug te hebben.

Ik zie je in ieder geval morgen, spreken we elkaar hier dan even over?

Gr
[redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat
-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 07-06-17 17:07 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] < [redacted] drenthe.nl>
Cc: ' [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>, [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
Onderwerp: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Goedemiddag [redacted]
Hierbij de offerteaanvraag voor de ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland. Deze is opgesteld in samenwerking tussen de provincies Friesland, Drenthe en Groningen. [redacted] van onze afdeling ECP is hiervan de penvoerder en ism onze afdeling inkoop, en op basis van aanvullingen en opmerkingen van medewerkers van de provincies Drenthe en Groningen, is de offerteaanvraag tot stand gekomen.
Er is voor gekozen, gezien de fase waarin het project zit, deze aanvraag als procedure weg te zetten onder het verlichte regime van sociale en andere specifieke diensten. Vandaar ook het maximale bedrag van 750.000 euro ex btw dat in de stukken wordt genoemd.
Als opzet is gekozen voor een selectiefase (fase 1) waarin wordt gevraagd om een voorstel voor een campagne. De selectiefase zal plaat vinden onder begeleiding van concern inkoop van de provincie Groningen.
Na de selectie van een bureau volgt fase 2 waarin nadere afstemming over de inhoud van de opdracht met de geselecteerde leverancier plaats zal vinden. Daarna volgt definitieve gunning.
Het document bevat een beschrijving van de opdracht en de wijze waarop wordt geselecteerd. Het is de bedoeling dat de aanvraag middels Negometrix wordt uitgezet. Hierbij zal verwijzing naar oa de AIV en verdere procedurele zaken ingeregeld zijn.
Wanneer je vragen hebt dan hoor ik deze graag.
Met vriendelijke groet,

[redacted] nl
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

groningen
@work

provincie
groningen

provincie
groningen

Date : 9-11-2017 17:12:59
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : Fwd: opdrachtorganisatie topdutch versie 9 nov
Attachment : opdrachtorganisatie topdutch versie 9 nov.docx;ATT00001.htm;

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** < provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 9 november 2017 om 15:43:27 CET
> **Aan:** @provinciegroningen.nl)" @provinciegroningen.nl>,
> " fryslan.frl" < fryslan.frl>, @provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: opdrachtorganisatie topdutch versie 9 nov**
>
> Dame, Heren,
> Ik ben voor groot deel maar teruggegaan naar oorspronkelijke notitie. Heb nu beschreven dat we van de 9 onderwerpen nog gaan kiezen en dat die keuzes worden voorgelegd aan ez gedeputeerden. Toelichting op kosten eerste maanden heb ik nog niet binnen, zodra ik die heb pasik stuk nog weer aan.
> Als jullie zaken missen laat me dan weten dan vul ik het aan.
>
> Vr gr

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drentheheeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund.

De aanpak vanuit de drie lagen van het Top Dutch merk:

1. *Top Dutch key campagnes*

Twee- tot driemaal per jaar worden gerichte campagnes ingezet om specifieke bedrijven actief te benaderen, vergelijkbaar met hoe de Tesla campagnes werden gedraaid. Doel is om díe breinpositie te verkrijgen bij internationale ondernemingen, nog voordat ze zich melden bij bijvoorbeeld de NFIA, en bekend te laten zijn met de sterke punten van de drie provincies. Doel: bereiken dat de potentiële internationale vestiger de Top Dutch regio als vestigingsplaats op de shortlist zet. Idealiter neemt de potentiële vestiger zelf rechtstreeks contact op met bijvoorbeeld de NOM.

2. *Top Dutch endorsement*

Tijdens de Tesla-campagnes kwam regelmatig de vraag voorbij of bestaande bedrijven, evenementen en infrastructuren actief ondersteund konden worden met Top Dutch. Deze partijen zijn fantastische ambassadeurs voor het merk, hun projecten zijn vaak icoonprojecten waarin we onze voorsprong en onze ambitie op de belangrijke thema's kunnen tonen. We laten deze partijen vertellen wat er zo gaaf is aan onze regio! Denk aan ondersteuning op events, denk aan het branden van *Leeuwarden Culturele Hoofdstad = Top Dutch*, denk aan *TT Assen = Top Dutch Track*, denk aan Top Dutch reclame op Schiphol. Denk aan *Top Dutch Airport*, denk aan *Top Dutch Waddensea*, Top Dutch ambassades, borrels en events.

3. *Iedereen is Top Dutch: brede, open branding*

Top Dutch heeft iets bijzonders losgemaakt in onze regio. Inwoners, bedrijven, evenementen en vele stakeholders hebben gevraagd of ze ook Top Dutch mogen zijn. Hoe mooi is het dat deze ambassadeurs voor de regio zo enthousiast zijn en zo graag de regio willen helpen promoten. Hier spelen we graag op in: Top Dutch wordt van iedereen. Iedereen mag het label Top Dutch gebruiken. Graag zelfs. Daarom doen we iets bijzonders: we maken Top Dutch open: we maken een logo, een huisstijl, een content bank, een toolkit en een stijlgids. Ook komen we met een webshop waarop iedereen Top Dutch spulletjes kan bestellen: brillen, stickers, shirts, noem maar op. De inkomsten van de webshop worden ingezet voor give-aways om charmante campagnes een duwtje in de rug te geven, en zo kan iedereen in de regio, maar ook internationaal en online onze trots, en waar we voor staan, uitdragen. Vergelijk deze open, brede branding-laag met *I Am Top Dutch* met *I Amsterdam* en *I Love New York*. We ondersteunen dit met een permanente online campagne.

Aansturing

Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

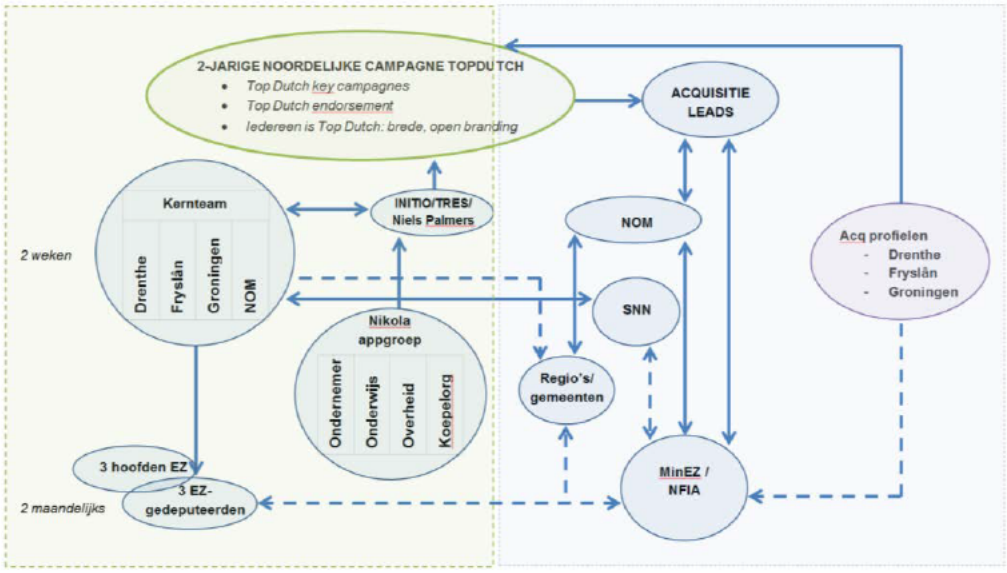
- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vrijetijdseconomie (TT-circuit Formule-1, Formule-E)
- Logistiek
- Vergroening chemie
- Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT
- RoSF

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Het Kernteam zal in de komende weken een voorstel uitwerken voor de start van de eerste campagnes en een doorkijk geven naar de resterende acties. Dit keuzedocument zal ter besluitvorming worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden EZ .

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,-(toelichting initio nog niet binnen pas ik nog aan) te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere

bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Date : 27-6-2017 16:24:40
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Cc : "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl
Subject : Fwd: Persbericht 2 Topdutch
Attachment : TopDutch Persbericht [2].pdf;ATT00001.htm;

Hierbij ti persbericht svz teller jobdutch. Gaat vandaag uit.

Groet,
[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** [redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 27 juni 2017 16:21:25 CEST
> **Aan:** Marieke Ferwerda < [redacted] fryslan.fr>, [redacted] drenthe.nl" < [redacted] drenthe.nl>
> **Onderwerp: Persbericht 2 Topdutch**
>
> Hoi Marieke en [redacted]
>
> In de bijlage het persbericht zoals dat vandaag wordt verstuurd.
> Mag ik jullie vragen het te delen met de betrokkenen binnen jullie provincie?
>
> Groet en dank,
> [redacted]
>
> ---
>
> In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
> http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Noord-Nederland, 27 juni 2017

TopDutch-campagne slaat aan: al meer dan 2.000 inschrijvingen

Ruim 2.000 talenten schreven zich in de eerste week in voor een virtuele baan bij Tesla. Veel ondernemers en politieke prominenten scharen zich landelijk achter de TopDutch-campagne om Noord-Nederland gezamenlijk op de kaart te zetten als duurzame energieregio.

'Geweldig dat meer dan 2.000 enthousiaste talenten zich inschrijven voor een nog niet bestaande baan', aldus Patrick Brouns, gedeputeerde Economische Zaken van de provincie Groningen: 'We hebben informeel van Tesla-medewerkers vernomen dat het enthousiasme en organiserend vermogen van onze regio zeker bij ze is aangekomen, dus de komende weken zullen we de campagne intensiveren.'

'Er loopt zoveel talent in onze regio rond'

Henk Brink, gedeputeerde Economische Zaken van de provincie Drenthe: 'Er loopt zoveel talent in onze regio rond. Een nieuwe generatie bekijkt de wereld door een groene bril, ze werken graag bij een bedrijf dat de wereld groener maakt, dus delen we in deze campagne groene zonnebrillen uit. De brillen zijn inmiddels roofgoed, dus wees blij als je er eentje te pakken krijgt, en schrijf je vooral in op TopDutch.com.'

‘We zijn blij om te zien dat dit signaal ook duidelijk landelijk wordt opgepakt’

‘Ons hoofddoel is onze regio te promoten als dé meest vooruitstrevende op het gebied van duurzame energie, en te laten zien dat we de deuren openzetten voor bedrijven en talent. We zijn blij om te zien dat dit signaal ook duidelijk landelijk wordt opgepakt, gezien de openlijke steun die prominente politici’, aldus Sander de Rouwe, gedeputeerde Economische Zaken van de provincie Friesland.

Zo tweette Prins Constantijn van StartupDelta: ‘Ich bin ein... TopDutch’. Neelie Kroes vroeg vanaf haar @kroescontrol account op Twitter of ze met haar 75 jaar ook aan mocht sluiten, waarop TopDutch

‘Ich bin ein... TopDutch’

reageerde met een foto van een zelfrijdende Tesla op 75 kilometer per uur. Meerdere landelijke politici onder wie CDA-voorzitter Ruth Peetoom en Mark Rutte zijn gesignaleerd met de kenmerkende TopDutch-bril.

Noot voor de pers, niet voor publicatie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:
Henk Brink, gedeputeerde Economische Zaken Provincie Drenthe, 0592-[redacted]
Sander de Rouwe, gedeputeerde Economische Zaken Provincie Fryslân, 058[redacted]
Patrick Brouns, gedeputeerde Economische Zaken Provincie Groningen, 06[redacted]

[redacted]

[redacted] campagneleider, [redacted]
[redacted], campagneleider, [redacted]

provincie Drenthe

provinsje fryslân
provincie fryslân

provincie groningen

Date : 6-7-2017 11:28:47
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl
Subject : Fwd: planning aanbesteding branding
Attachment : image002.jpg;image003.png;image001.png;image004.png;

Hierbij nogmaals de planning. [redacted] snn draait ook mee in eerste beoordeling
Vr gr [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

Van: [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 4 juli 2017 13:45:49 CEST
Aan: [redacted] <[redacted] snn.eu>
Onderwerp: planning aanbesteding branding

Hoi [redacted] fijn dat je mee wilt beoordelen voor de eerste selectie binnen de aanbesteding van de campagne. Hieronder staat de planning, de stukken die in negometrix staan stuur ik nog na

Met vriendelijke groet,
[redacted]

Logo provincie - verkleind

[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 9:13
Aan: [redacted]
CC: [redacted] drenthe.nl'; [redacted]
Onderwerp: RE: nav je voicemail

Goedemorgen [redacted]

Dank voor je mail. Hierbij de antwoorden op je vragen.

- Er is bewust voor gekozen dat de inschrijvingen en de pitch in het Nederlands moeten worden gedaan;
- Ten aanzien van de beoordeling SG4 Pitch. We begrijpen de opmerking. De beperking tot 5 partijen is echter een bewuste keuze van het aanbestedingsteam geweest. Wij menen dat kwaliteit de meest belangrijke factor is. Om niet teveel aan dit criterium in te boeten is de grens gezet op maximaal 5 inschrijvers;
- Kwaliteit personeel: dit onderdeel is meegenomen in de minimumeisen. Daar zal dus expliciet naar kwaliteit van het personeel worden gekeken. Het aanbestedingsteam is verder van mening dat de weging van de beoordeling van de pitch evenredig is met het belang van de opdracht. Tijdens de pitch willen we er achter komen of de inschrijvers het vraagstuk écht begrijpen en goed kunnen inschatten;
  De planning is opgenomen in Negometrix. Met de zaken zoals door jullie benoemd (oa vakanties) irt proportionaliteit is zeker rekening gehouden en het aanbestedingsteam heeft, op basis van de wensen van de opdrachtgevers, bewust de keuze gemaakt de planning te hanteren zoals deze is opgenomen in Negometrix. Deze planning is als volgt:

  Publicatie: 29 juni

  Sluiting indienen vragen 11 juli

Publicatie nota v inlichtingen 18 juli

Sluiting indienen inschrijvingen 18 augustus voor 12 uur

Beoordeling 18-29 augustus

Consensusbespreking 30 augustus ([redacted] en [redacted] onder begeleiding van inkoop Groningen)

Pitches 7 september

Voorlopige gunning 8 september

Definitieve gunning 29 september

Ervan uitgaande je zo van voldoende informatie te hebben voorzien. Mochten er nog aanvullende vragen zijn dan hoor ik die graag.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

[redacted]
www.provinciegroningen.nl

Logo provincie voor email

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

Van: [redacted] [mailto:a.m[redacted]fryslan.frl]
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 8:21
Aan: [redacted]
CC: [redacted]drenthe.nl'
Onderwerp: RE: nav je voicemail

Hoi [redacted]

Bedankt voor je e-mail. Van mijn collega [redacted] heb ik de aanbestedingsdocumenten ook ontvangen. Ik was vandaag zelf niet in de gelegenheid om ze door te nemen. Dit heeft een collega van mij, [redacted] gedaan. Hieronder tref je onze vragen aan. Met name bij de planning hebben wij onze vraagtekens. Is dit niet te strak met het oog op de vakantieperiode?
Hebben jullie nog steeds de intentie om donderdag a.s. te publiceren?
Groet,
[redacted]

Een paar vragen:

- Kan een buitenlands bureau inschrijven in het Engels? Geen opmerking gezien dat men in het Nederlands dient in te schrijven.
- Tevens is dit bij de pitch niet aangegeven, of dit in het Nederlands moet en/of Engels mag.
- Beoordeling SG4 Pitch (max 30 punten van de 100) zie tekst hieronder; stel je bent nr 7 en maakt nog kans op de opdracht/EMVI te worden, maar wordt niet uitgenodigd. Mogelijk dat na de pitch 1 of meerdere inschrijvers door de mand vallen. M.i. levert dit vragen, zoniet discussie, op. Temeer in relatie tot de zin "Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd.". M.i. worden alle inschrijvers uitgenodigd die nog kans maken op de opdracht. Gezien de 20 min per pitch kunnen die 3 á 4 extra inschrijvers er ook wel bij op dezelfde dag.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

- Van belang is de kwaliteit van het personeel wat invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht, begrijpelijk. Maar hoe groot is de invloed door deze 2/3 personen die de pitch presenteren. Weegt de beoordeling niet te zwaar mee in het totaal? De beoordeling wordt namelijk als een interview uitgelegd.

30 punten:
Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van

zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde

- Planning is niet meegestuurd, maar is dit wel haalbaar, gunning eind september. Mogelijk wordt alleen met de bouwvak van Noord rekening gehouden, Noord 7/8-25/8, midden 24/7-11/8, Zuid 31/7-18/8. Voor de vakantie zou dan nog een NvI kunnen worden afgerond. Met nog een beoordeling, daarna de pitch en nog een standstill periode ná de vakantie. Lijkt het disproportioneel om van inschrijvers te verlangen om gelijk na de bouwvak een inschrijving in te dienen. Vrijdag 8 september gunt men namelijk voorlopig, om eind september definitief te kunnen gunnen. Gezien het bedrag, het uiteindelijke doel en het internationale karakter, is het niet verstandig de huidige planning aan te houden. Zie tevens gids P, voorschrift 3.6, pag 60.

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 28 juni 2017 09:43
Aan: <a.m. fryslan.frl>
Onderwerp: nav je voicemail

Hoi

Ik heb je voicemail gehoord. zal je vandaag zsm aan Negometrix toevoegen.

Met vriendelijke groet,

Logo provincie voor email

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

groningen
@work

provincie
groningen

provincie
groningen

Date : 13-7-2017 13:28:15
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : Fwd: status extra boost
Attachment : image001.jpg;

Wat vinden jullie?

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

Van: [redacted] <[redacted] nl>
Datum: 13 juli 2017 13:11:30 CEST
Aan: [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Kopie: [redacted] <[redacted] nl>
Onderwerp: status extra boost

Hoi [redacted]
Om een extra boost te geven aan de campagne Top Dutch hebben we voor de laatste week hebben we e.e.a. in de steiger gezet of nog staan. Doelstelling is om hiermee t/m dinsdag 18 juli 3500 potentials op de teller te krijgen. Wat hebben we gepland?
Weekend 8 en 9 juli
Afgelopen weekend is het promotieteam in Friesland en Groningen op pad geweest.
- Zaterdag in Friesland bij een festival in Heech e.o.
- Zondag bij Noorderplantsoen en Hoornse Plas.
Ze hebben ontzettend veel brillen kunnen uitdelen. Het weer was goed en ze merkten dat het zomerseizoen nu echt begon te lopen. In totaal hebben ze 2000 brillen uitgedeeld en **veel positieve reacties** ontvangen.

Weekend 14 en 15 juli
Aankomende weekend gaat ze weer op pad.
- Vrijdag gaan naar de boten in Harlingen en Holwerd. (mits we daar toestemming krijgen. Dit loopt via [redacted]
- Zaterdag gaan we naar Drenthe. Is afgestemd met Henk Brink. We gaan naar CH de Wolden en Festival Indian Summer in Emmen. De weersvoorspellingen zijn niet top, maar we blijven goede moed houden.
De promotieteams werkten vorige keer 3 uur per dag. We hebben dit verdubbeld naar 6 uur per dag per persoon. Kosten promotieteams incl. regelen locaties, levering brillen, loon, catering, km-vergoeding. In plaats van 3 uur per dag, werken ze 6 uur per dag.
€ 2.650,-
Restaurants Bos Catering excl. Airport Eelde:
Afgelopen vrijdag is [redacted] begonnen om in haar restaurants aandacht te geven aan Top Dutch. Ze heeft twee grote crowdballs geplaatst bij het stadstrand en deelt brillen uit en legt zo nu en dan **Top Dutch bierviltjes** op de tafels.
Kosten regelen, contact leggen, bezorgen brillen: service van ons
Restaurant de Walrus in Leeuwarden en Sneek
Restaurant de Walrus in Leeuwarden en Sneek heeft ook aangegeven aan hun gasten de bril te willen geven **OOK NET ALS BOVEN AANDACHT** bij een **bestelling BIERVILTJES** ??. Morgen brengen wij de brillen zodat zij het weekend dit kunnen doen.
Kosten regelen, contact leggen, bezorgen brillen: service, alleen koerier € 75,-
Airport Eelde:
Zij hebben aangegeven om displays te willen plaatsen met brillen daarin. Iedere reiziger kan een bril pakken met de vraag: maak een foto op jouw vakantiebestemming en win een ticket naar….
Deze actie gaat na de 18e lopen, omdat hij anders in het vaarwater komt van de huidige campagne. We willen 2 displays bestellen die in het restaurant komt te staan en de andere bij de gate.
Kosten van de displays tbv. Eelde € 1.950,- incl.
Productiebegeleiding
Copy/ontwerp/def aanlevering bestand aan drukkerij
Accountmanagement, bellen met Airport Eelde en restauranthouders over samenwerking en plaatsing
Displays plaatsen en afvullen op locatie
We kunnen extra (algemene) displays bestellen. Bijv. per provincie één zodat op events een display geplaatst kan worden met daarin de brillen. Iedere extra display kost € 75,-
Prijsuitreiking
Op dit moment werken [redacted] het idee voor de prijsuitreiking uit. We checken de mogelijkheden bij partners en kunnen vervolgens een concrete offerte en idee voorleggen. Dit is ook even afhankelijk van de locatie waar de winnaar woont. Wordt het Drenthe dan willen we [redacted] Brink erbij betrekken, wordt het Friesland dan Sander de Rouwe. Uiteraard zullen we rekening houden met het maximale budget dat je nog extra beschikbaar hebt.
De trekking zal direct na de campagne gebeuren. Dit willen we zelf gaan doen op basis van een aantal profielen. We willen niet dat een gepensioneerde uit Utrecht de prijs wint. We willen een winnaar die herkenbaar is als doelgroep. We zullen daarom handmatig een aantal selecties doen. Kunnen jullie je daarin vinden? Officieel is het niet nodig om een notaris hiervoor in te schakelen.
Zie:https://www.vandoorne.com/nieuwsbrieven/Van_Doorne_nieuwsbrief_februari_2013/pdf/Kansspelen%20regels%20NMD%20131024.pdf
Tevens kijken we naar wat we gaan doen met de campagne website na de 18e, hierop komen we zsm terug.
Alle bedragen zijn exclusief btw
Tot zover…
Groet,

[redacted]
INITIO

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

INITIO

Date : 26-9-2017 22:23:38
From : "
To : " **Brink"** **drenthe.nl**
Cc : "Erik Bos" **drenthe.nl, "** **drenthe.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : Voorbereiding PS agendapunt 2-jarige noordelijke campagne
Attachment : MEMO PS 2709.docx;TopDutch Merk.pdf;image001.jpg;image002.jpg;

Dag Henk,

Ter voorbereiding op agendapunt 2-jarige noordelijke campagne van morgen in PS hierbij een memo met wat aandachtspunten.

Daarnaast bijgevoegd de presentatie die tijdens de pitch heeft gegeven.

Morgen om 11 uur spreken we elkaar hier nog over.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

Provincie Drenthe – Economie
Postbus 122, 9400 AC Assen – Westerbrink 1, 9405 BJ Assen - The Netherlands
! | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van: [mailto: nl]
Verzonden: dinsdag 26 september 2017 21:05
Aan:
Onderwerp: Topdutch Merk

Dag

Hierbij de presentatie aan het beoordelingsteam inclusief de pagina met de bollen.

LET OP: enkel ter indicatie van de denkmethode, niet compleet!

Met vriendelijke groet,

INITIO

MEMO

Aan	: Henk Brink
Afschrift	: Erik Bos, [redacted]
Van	: [redacted] (toestelnummer: [redacted]
Datum	: 26 september 2017
Onderwerp	: Voorbereiding PS tweejarige noordelijke campagne Topdutch

---

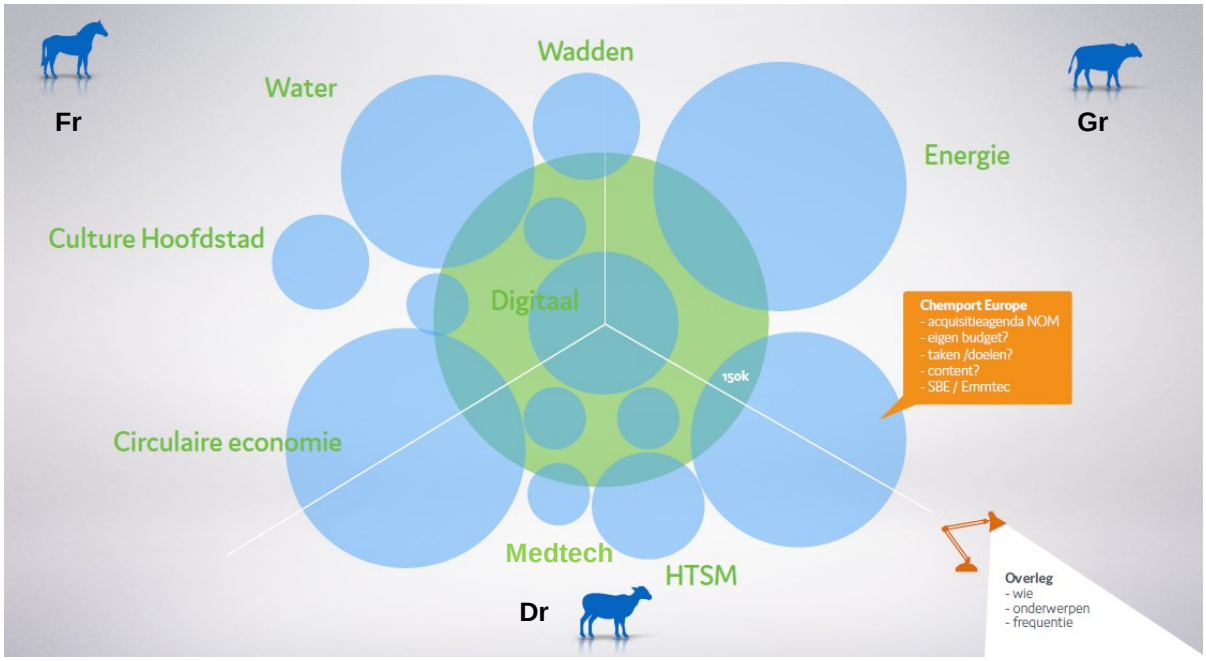
Inleiding
Woensdag 27 september staat het Statenstuk 'Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland' op de agenda. In dit memo staan ter voorbereiding wat aandachtspunten op een rij.

Doel
Doel van de tweejarige campagne is om de drie noordelijke provincies sterker te profileren voor internationale acquisities op het gebied van noordelijke speerpunten als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie, agri/dairy, water, digitalisering, vrijetijdseconomie en mobiliteit.

Binnen vijf jaar na de campagnestart moeten er 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.

Europese Aanbesteding
Naar aanleiding van de campage Topdutch gericht op het binnenhalen van Tesla, hebben de EZ-gedeputeerden besloten een breder vervolg te geven aan deze noordelijke campagne. Vanwege de omvang van een tweejarige noordelijke campagne a €1,2 miljoen was het nodig een Europese aanbesteding op te zetten. In de aanbesteding is het voorbehoud van politieke besluitvorming gemaakt. De voorlopige gunning is op vrijdag 8 september jl. verstrekt aan het consortium Initio, TRES, Niels Palmers. Conform wet- en regelgeving kunnen de afgewezen inschrijvers nog tot 28 september in beroep gaan tegen de voorgenomen gunning. Daarna volgt definitieve gunning. Op woensdag 13 september heeft er met Statenleden een koffiebijpraatmoment plaatsgevonden over dit onderwerp.

Strategie: Vergroening en digitalisering



- van Tesla campagne naar merk
- internationale positionering biedt versterking voor bestaande merken NNL
- intensieve samenwerking bestaande merken NNL
- bindend element in NNL, handen ineen
- impactvolle acquisitie, blijvend op netvlies

Drie lagen van het Top Dutch merk

1. Top Dutch key campagnes
Twee- tot driemaal per jaar worden gerichte campagnes ingezet om specifieke bedrijven actief te benaderen, vergelijkbaar met hoe de Tesla campagnes werden gedraaid. Hierbij wordt ingezet op de speerpuntsectoren van de drie provincies. Het betreft hier bedrijven die ontbreken in de keten van de speerpuntsector.
Uit de acquisitiestrategie Drenthe zijn drie speerpuntsectoren naar voren gekomen die in worden gebracht bij Topdutch:

1. Vrijetijdseconomie
2. BBE/Chemie (Chemport)
3. Medtech/Life Sciences

2. Top Dutch endorsement
Bestaande bedrijven, evenementen en infrastructuren actief ondersteunen met Top Dutch: men verbindt graag hun naam aan dit initiatief. Denk aan ondersteuning op events, denk aan het branden van *Leeuwarden Culturele Hoofdstad = Top Dutch*, denk aan *TT Assen = Top Dutch Track*, denk aan Top Dutch reclame op Schiphol. Denk aan *Top Dutch Airport*, denk aan *Top Dutch Waddensea*, Top Dutch ambassades, borrels en events. In het budget is ruimte voor ondersteuning van meerdere icoonprojecten per jaar.

3. Iedereen is Top Dutch: brede, open branding
Top Dutch wordt van iedereen. Iedereen mag het label Top Dutch gebruiken. Graag zelfs.
Daarom doen we iets bijzonders: we maken Top Dutch open: we maken een logo, een huisstijl, een content bank, een toolkit en een stijlgids. Iedereen die een Top Dutch campagne wil draaien, mag dat zelf (laten) doen: wel zelf financieren, maar het staat je vrij om ook Top Dutch te zijn. We hanteren een simpele regel: promoot Top Dutch vooral, maar we behouden wel het recht voor je offline te halen als je je niet aan de stijlgids houdt, of de Top Dutch strategie doorkruist.

Doelgroepen
- Internationale bedrijven in specifieke sectoren
- Landelijke bedrijven in specifieke sectoren
- Talent in de regio
- Economische Zaken en het NFIA

Resultaten
Uit ervaring met de Tesla campagnes kan met een beperkt online budget en zeer doelgerichte en intelligente targetting op basis van locatie en personen (profielen van Tesla-medewerkers in Silicon Valley werden verzameld) een zeer groot effect worden bereikt. Met 25k online-mediabudget en de juiste snaar werd bij bijna alle landelijke media de tongen losgemaakt. Zelfs in de internationale media werd de campagne veelvuldig geroemd. Alleen al aan free publicity wordt de mediawaarde op tussen de 750k en 1,5 miljoen geraamd. En op het hoogste politieke niveau wordt Top Dutch gezien als hét positieve geluid uit Noord Nederland.

Top Dutch

Van campagne naar merk

INITIO™

Agenda

- waarom Top Dutch?
- presentatie voorstel
- vraag en antwoord

INITIO™

Waarom Top Dutch?

We hebben:

- tractie
- commitment
- toffe naam
- campagne
- trots

Waarom Top Dutch?

We hebben:

- tractie
- commitment
- toffe naam
- campagne
- trots

Waarom Top Dutch?

We hebben:

- tractie
- commitment
- toffe naam
- campagne
- trots

INITIO™

Nederland als regio, Top Dutch als propositie

Top Dutch is geen regio. Top Dutch is waar we binnen Nederland, en de wereld echt heel goed in zijn en trots op zijn. In een open wereldeconomie is je ligging nauwelijks nog relevant: je moet uitleggen waar je goed in bent. En dat zijn niet alleen onze infrastructuur en ons talent: het zijn ook onze cultuur, onze natuur en onze sport.

INITIO™

Strategie

INITIO™

Strategie

Top Dutch staat nu nog synoniem met de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Top Dutch is: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht pakken we ook de bredere acquisitiecampagne op: dat wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Toegespitst op de te acquireren bedrijven en het merk vervult de verbindende factor.

INITIO™

Strategie

- van Tesla campagne naar merk
- internationale positionering biedt versterking voor bestaande merken NNL
- intensieve samenwerking bestaande merken NNL
- bindend element in NNL, handen ineen
- impactvolle acquisitie, blijvend op netvlies

INITIO™

3 lagen

- TopDutch Key campagnes (bedrijven acquireren)
- TopDutch endorsement (endorsement)
- Iedereen is TopDutch (vrij te gebruiken binnen de regels)

INITIO™

Doelgroepen

- Internationale bedrijven in specifieke sectoren
- Landelijke bedrijven in specifieke sectoren
- Eigen bedrijven
- Talent in de regio
- Economische Zaken en het NFIA

INITIO™

Doelgroepen

- Key-influencers zoals accountants, banken, advocatenkantoren, vastgoedpartijen
- Politiek Den Haag / Brussel
- Lokale en regionale overheden
- Het publiek in de regio

INITIO™

Breinpositie

- bedrijven aan TopDutch laten denken voordat ze vestigingsplannen hebben
- bedrijven om TopDutch laten vragen als ze contact met NFIA hebben
- NFIA voldoende argumenten en tools geven om TopDutch actief aan bedrijven aan te kunnen bieden

INITIO™

Middelen en Resultaten

INITIO™

Digital First

- exact te pinpointen
- snel kunnen reageren
- primair social / content
- investeren in content, vindbaarheid en call to action
- meer infographic en video, nieuwe contentbased site
- samenwerking met Google (HHH model)

INITIO™

Harde en zachte content

- harde content gaat over faciliteiten voor vestiging
- zachte content gaat over de mensen, de cultuur, de houding, levensgeluk
- overall positionering is zachte content a la TopDutch
- gerichte acquisitie zoals Tesla zal specifieke (harde) content positioneren

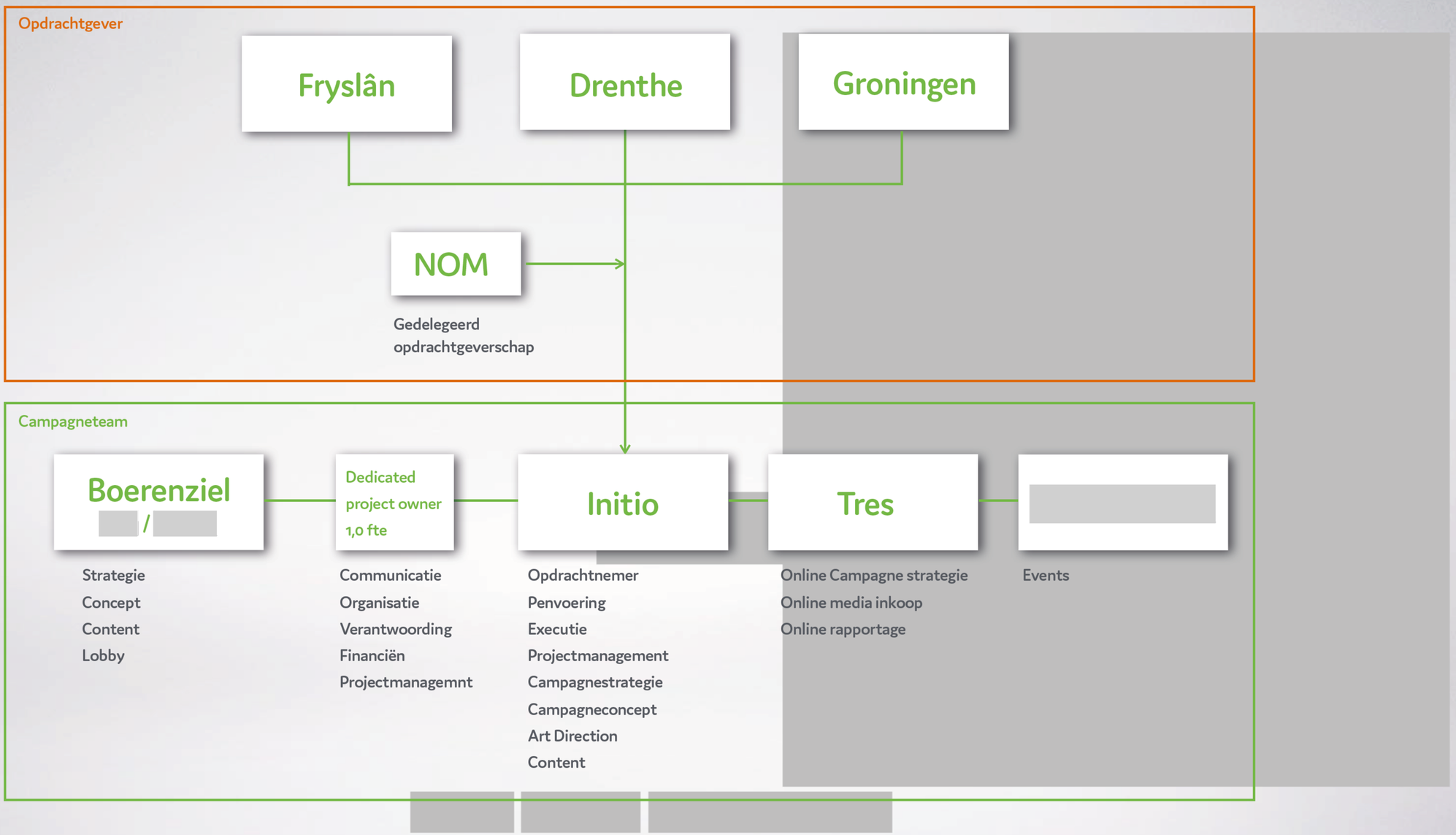
INITIO™

Hoe dit te organiseren

- TopDutch operationeel team (communicatie, socials, website, content, projectmanagement, campagnemanagement)
- TopDutch strategie team:
- TopDutch kernteam: afgevaardigden prov en ondernemers
- TopDutch ambassadeurs: de appgroep

Organisatie

INITIO™


Opdrachtgever
Fryslân
Drenthe
Groningen
NOM
Gedelegeerd opdrachtgeverschap
Campagneteam
Boerenziel
/
Dedicated project owner 1,0 fte
Initio
Tres
Strategie
Concept
Content
Lobby
Communicatie
Organisatie
Verantwoording
Financiën
Projectmanagemnt
Opdrachtnemer
Penvoering
Executie
Projectmanagement
Campagnestrategie
Campagneconcept
Art Direction
Content
Online Campagne strategie
Online media inkoop
Online rapportage
Events

INITIO™

Meetings

- het Kernteam komt 2 wekelijks bijeen
- kwartaalborrel Ambassadeurs
- kwartaalpresentatie aan Bestuurscommissie
- 6 campagne- en actualiteitsmeetings per jaar

TopDutch organisatie

- strategie team: o.b.v. uren
- contentredactie site en socials: 1,5 FTE
- dedicated projectleider TopDutch: 1 FTE
- content productie door bureau en externen
- inkoop media, social, productie, fotografie, video, middelen
- aanleg library van content, open voor marketingorganisaties
- merchandiseteam: webshop

INITIO™

Financiën

INITIO™

2- jarig campagnebudget
1.200k

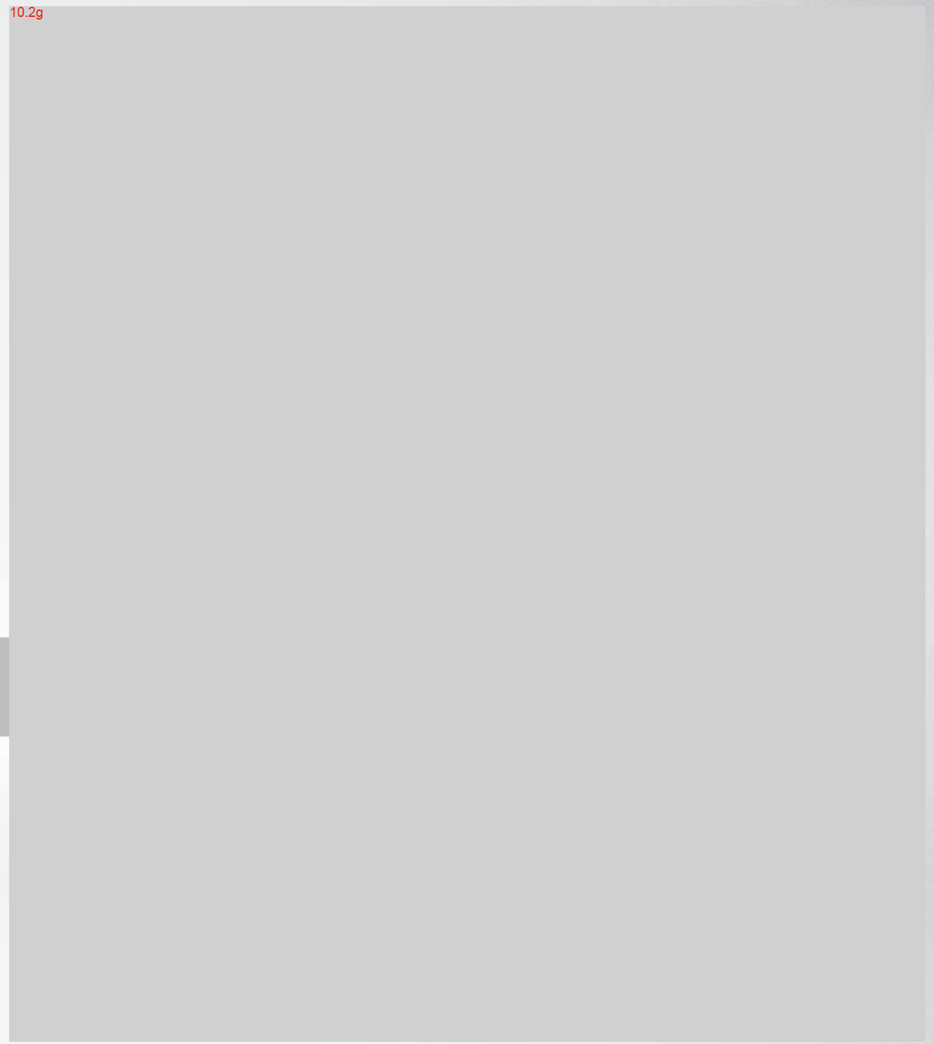
1. Organisatie dedicated team
360k

2. Campagne basismiddelen
160k

3. Top Dutch key campagnes
465k

4. Top Dutch endorsement
150k

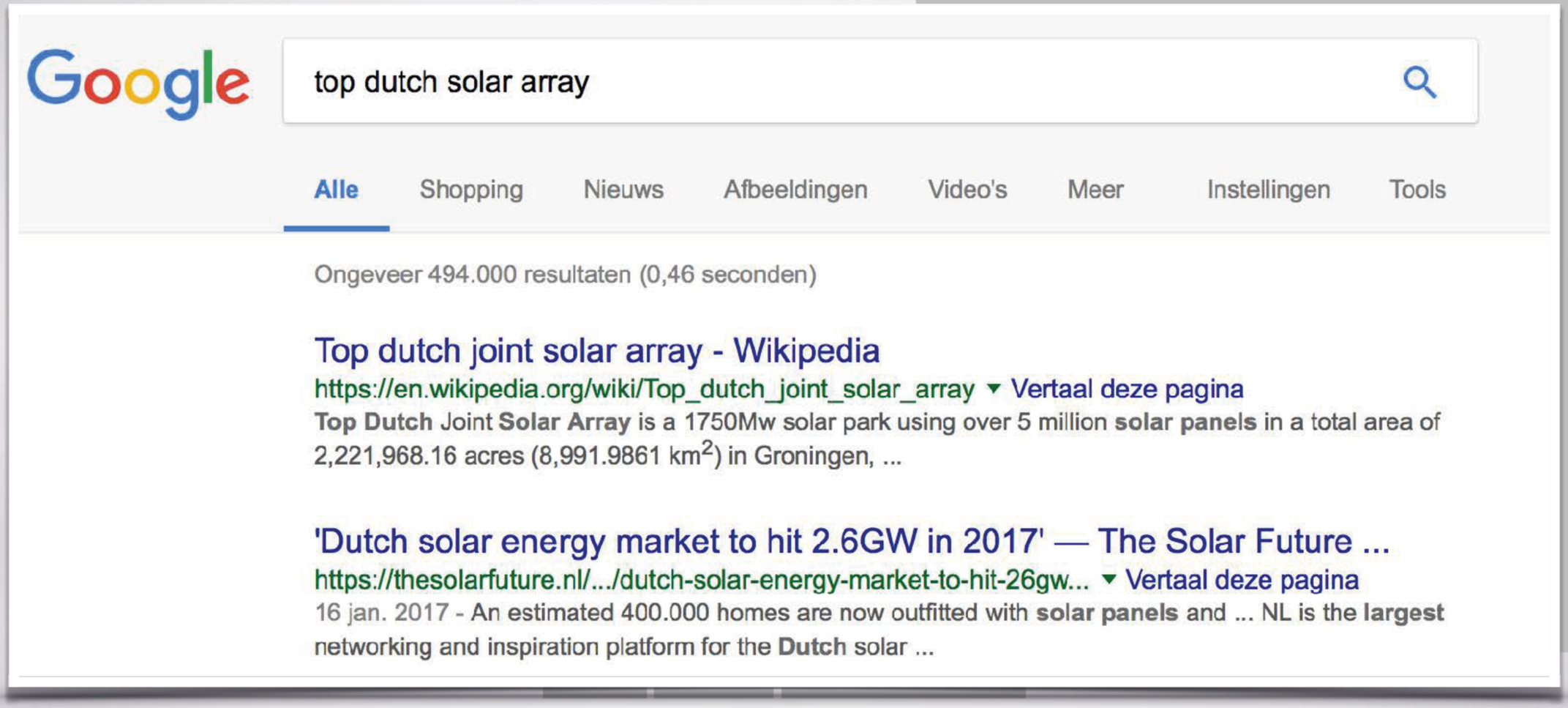
5. Iedereen is Top Dutch
65k



Electrify

INITIO™

Electrify Top Dutch



INITIO™

							upgraded to 1,500 MW.	
Yanchi Solar Park	China	38.1633714°N 106.7611986°E	380	525		2016	First phase of 380 MW completed in June 2016. Up to 2,000 MW when complete.	[14][44][45]
Top Dutch joint solar array	Netherlands	53°05′40″N 06°19′02″E	350			2017	First phase of 350 MW completed in January 2017. 50 MW currently under construction 1750 MW when complete.	[46]
Charanka Solar Park	India	23°54′N 71°12′E	345		20	2012	Collection of 23 co-located power plants, of which the largest is 51 MW	[47][48][49][50]
Springbok Solar Farm	United States	35.25°N 117.96°W	328		12	2016	260MW$_{(AC)}$ Another 90MW proposed	[30]
Cestas Solar Farm	France	44°43′32″N 0°49′1″W	300	380	2.5	2015	Completed in October 2015	[51]
Stateline Solar	United States	35.58°N 115.41°W	300		6.82	2016	Completed as of September 2016.	[30]
Agua Caliente Solar Project	United States	32°57.2′N 113°29.4′W	290	626	9.71	2014	Project was completed in April 2014	[52][53][54][55]
Antelope Valley	United						Has received government loan	

INITIO™

Electrify

- inventarisatie van geplande zonneparken
- inventarisatie van benodigde powerwalls
- inventarisatie koopbereidheid elektrische auto's
- regio op de kaart zetten (wikipedia, infographics)
- één verhaal: richting Den Haag, coalitie, regio
- ondersteund met een spraakmakende campagne

INITIO™

Electrify campagne

- overnight in top 10 grootste zonneparken wereldwijd
- weer een verhaal richting Tesla, maar vooral ook andere bedrijven: hier is handel
- zware push in de media (PR) en ‘paid’ op social media
- storytelling: bedrijven, overheid en onderwijs samen voor de transitie, infographics, lobby, video
- nieuwe - contentbased - website als verkeersplein

INITIO™

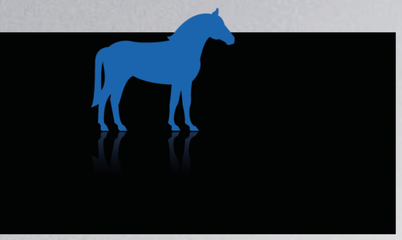
Electrify campagne

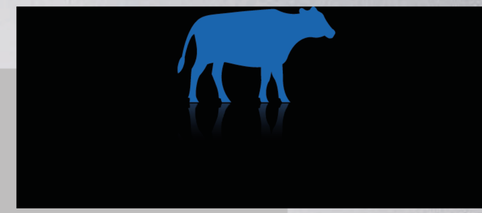
- we gaan nog één keer Tesla openbaar benaderen
- Key campagne (Hero)
- Tesla binnenhalen is een leuk doel, maar meer een middel om de regio op de kaart te zetten
- Electrify wordt de transitiecampagne: van Tesla naar merk. Immers iedere auto-, batterij of zonnepaneelbouwer is welkom

INITIO™

Shell H2 researchcenter
Houston
TT
Klimaat
Circulaire economie
Wadden
Groene Waterstof
Health
Porsche
Groene chemie
Watertechnologie
Formule e
Tesla
Agri
Wetsus
Energietransitie
Water
Top Dutch
Autonoom vervoer
Digitalisering
Transport
Ecommerce
Robotisering
Cybersecurity
Hyperloop
Logistiek
Blockchain
Schiphol
Maakindustrie
Eelde
Brexit
Alibaba

INITIO™





Wadden

Water

Energie

Culture Hoofdstad

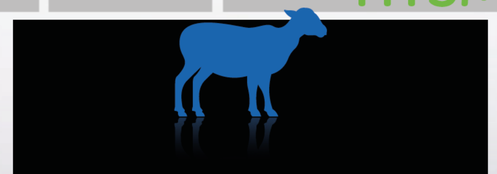
Digitaal

Chemport Europe
- acquisitieagenda NOM
- eigen budget?
- taken /doelen?
- content?
- SBE / Emmtec

150k

Circulaire economie

HTSM



Overleg
- wie
- onderwerpen
- frequentie

INITIO™

Strategische verantwoording

INITIO

provincie Drenthe

Date : 12-9-2017 9:50:42
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : You have been sent a file by Acronis Access
Attachment : 170912 persbericht campagne .docx;ATT00001.txt;

Hoi [redacted]

Fryslan had geen opmerkingen op de tekst. Het persbericht gaat bij ons dus uit volgens de bijgaande tekst. Wij nemen dit persbericht vanmiddag mee tijdens ons reguliere persmoment na GS om 14.00 uur. Fryslan gaat het vanmiddag ook uitzetten bij de Friese media.

Volgens mij zijn we dan op deze manier rond. Mocht er nog iets zijn, laat het me dan even weten.

Veel dank en groet,
[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Persbericht voorlopige gunning Top Dutch campagne

versturen op dinsdag 12 september

- Groningen: dinsdagmiddag 13.30 tijdens wekelijks regulier persmoment van GS
- Fryslan: nog afstemmen
- Drenthe: nog afstemmen

Groningen, Fryslan en Drenthe gaan twee jaar internationale Top Dutch campagne voeren

De drie Noordelijke provincies hebben na het succes van de Tesla campagne besloten om Top Dutch een vervolg te geven. De komende twee jaar gaan de provincies een Internationale campagne voeren gericht op het aantrekken van bedrijven om op die manier de werkgelegenheid in de Noordelijke provincies te stimuleren.

Top Dutch-van Tesla naar sterk merk
Top Dutch is vooral bekend van de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Maar Top Dutch staat ook voor: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht wordt een bredere acquisitie-campagne ontwikkeld. Sander de Rouwe, gedeputeerde EZ, provincie Fryslan: " Met de internationale campagne gaan we uitleggen waar we in de regio goed in zijn. Waar we trots op zijn. Dat we Top Dutch zijn. We willen ons sterker profileren voor internationale acquisitie op de terreinen vergroening, digitalisering en water."

Werkgelegenheid
Wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Het uiteindelijke doel van de Top Dutch campagnes is om extra arbeidsplaatsen te realiseren. Henk Brink, gedeputeerde EZ, provincie Drenthe: " Ons doel is om 2000 extra arbeidsplaatsen te realiseren in de Noordelijke provincies."

Noordelijke samenwerking campagne team
De provincies hebben de afgelopen periode een Europese aanbesteding uitgevoerd om te komen tot het afsluiten van een contract met een externe partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne. Patrick Brouns, gedeputeerde EZ, provincie Groningen: " Afgelopen week hebben we de knoop door gehakt met welk bedrijf we de campagne willen gaan voeren. Het bedrijven-trio Initio-Tres-Niels Palmers, ontvangt deze week de voorlopige gunning van de opdracht. Zowel qua presentatie als de aanbieding stak dit trio er met kop en schouders boven uit. We hebben alle vertrouwen in een vruchtbare en energieke samenwerking."
Initio DBK BV zal formeel opdrachtnemer zijn, maar het campagneteam bestaat verder ook uit het Friese bedrijf Tres, dat zich zal focussen op de online campagnes en het Drentse bedrijf van [redacted], die verantwoordlijk zal zijn voor de events. Het campagneteam staat onder leiding van de heren [redacted] en [redacted]

Europese aanbestedingsprocedure
Het betreft een voornemen tot gunning aangezien de afgewezen inschrijvers conform de geldende wet- en regelgeving in de gelegenheid worden gesteld om tegen de voorgenomen gunning in beroep te gaan. Wanneer dit niet gebeurt zullen de provincies overgaan tot definitieve gunning van de opdracht aan Initio.
In de provincie Drenthe is de voorlopige gunning onder voorbehoud van positieve besluitvorming door Provinciale Staten.

***

Noot voor de pers: voor meer informatie over dit persbericht kunt u contact opnemen met gedeputeerde Patrick Brouns, via 06 [redacted]

Date : 31-7-2017 14:47:53
From : "[redacted]drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]drenthe.nl
Subject : Ter info:Persbericht prijsuitreiking en afsluiting campagne Topdutch
Attachment : Persbericht uitreiking hoofdprijs Are You Top Dutch[1].docx;ATT00001.txt;

Bijgaande ter info!

Groeten,
[redacted]

Dag [redacted]

Vanuit Assen reageer ik even namens Henk Brink. Ik heb zojuist geprobeerd je te bellen, maar kreeg je niet te pakken. Daarom even een mailtje.

Henk Brink is akkoord met het persbericht en de quote.

Ik begreep dat RTV Noord is benaderd om er vanavond bij te zijn. Is RTV Drenthe ook gevraagd?

Tot slot had ik nog twee tekstuele dingetjes. Kunnen we hier nog even over bellen? Ik ben de hele middag bereikbaar.

Met vriendelijke groet,

[redacted]
Team Communicatie

www.provincie.drenthe.nl
[redacted]nl

----Oorspronkelijk bericht----
Van: Henk Brink
Verzonden: maandag 31 juli 2017 13:45
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: Persbericht prijsuitreiking en afsluiting campagne Topdutch
Urgentie: Hoog

Hoi [redacted]

Zie onderstaand bericht en het persbericht. Heb jij hier toevallig contact over gehad met Henk?

Groeten,

[redacted]

----Oorspronkelijk bericht----
Van: [redacted] [mailto [redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: maandag 31 juli 2017 11:15
Aan: [redacted] Brink; Sander De Rouwe; Brouns P.H.R.
CC: [redacted] Marieke Ferwerda
Onderwerp: Persbericht prijsuitreiking en afsluiting campagne Topdutch

Beste allemaal,

Vanavond rond 19.00 uur vindt de prijsuitreiking plaats van de Topdutch campagne. Een mooi moment om een persbericht te versturen en daarmee dit deel van de campagne af te sluiten. In de bijlage vinden jullie een concepttekst van het persbericht.

Via deze mail wil ik het persbericht met jullie afstemmen. In de mail zitten nog een aantal quotes van de winnaar die we pas kunnen invullen nadat de prijs is uitgereikt. Bedoeling is dit bericht morgenochtend via de provincie Groningen te versturen zoals we dat tot nu toe ook steeds gedaan hebben. Vanavond zal Initio via social media al aandacht besteden aan de uitreiking van de prijs.

Reacties en opmerkingen ontvang ik liefst zsm maar graag uiterlijk vandaag voor 15.00 uur, zodat de inhoud van dit bericht vanavond na de uitreiking al gedeeld kan worden via social media.

Alvast heel erg bedankt voor jullie reactie.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Date : 30-6-2017 16:07:58
From : [redacted]**@drenthe.nl**
To : "[redacted]**@drentsparlement.nl, "**[redacted]**drenthe.nl, "**[redacted]**drenthe.nl**
Subject : Toezending Statenstuk 2017-806 Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie van Noord-Nederland
Attachment : 2017-806 (26-3.4-2017001882)-mb[redacted]**Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland.docx;2017-806 (26-3.4-2017001882)-**[redacted]**Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland.pdf;**

Bij deze

Met vriendelijke groet,
[redacted]

[redacted])

provincie Drenthe

Statenstuk 2017-806

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer [redacted] en [redacted], telefoonnummer (0592) [redacted] e-mail [redacted]drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord-Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord-Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagne gaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjarenvisie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten.
De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet, onder voorbehoud van goedkeuring van uw Staten.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1. Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. *Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.*
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het Ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA (Invest in Holland). Deze campagne is niet bedoeld om één-op-één bedrijven naar Noord-Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. *Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel.*
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het Noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobbyinspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. *Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.*
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. *Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord-Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.*
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. *De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.*

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017.
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020.

Financiën

Het bedrag van € 400.000,-- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

Ter inzage in kamer C0.39

Assen, 30 juni 2017
Kenmerk: 26/3.4/2017001882

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter
mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit 2017-806-1

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van 30 juni 2017 , kenmerk 26/3.4/2017001882;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

provincie Drenthe

Statenstuk 2017-806

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer en)
, e-mail drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord-Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord-Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagne gaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjarenvisie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten.
De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet, onder voorbehoud van goedkeuring van uw Staten.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord-Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1. Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. *Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.*
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het Ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA (Invest in Holland). Deze campagne is niet bedoeld om één-op-één bedrijven naar Noord-Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. *Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel.*
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het Noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobbyinspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. *Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.*
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. *Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord-Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.*
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. *De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.*

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017.
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020.

Financiën

Het bedrag van € 400.000,-- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

Ter inzage in kamer C0.39

Assen, 30 juni 2017
Kenmerk: 26/3.4/2017001882

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter
mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit 2017-806-1

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van 30 juni 2017 , kenmerk 26/3.4/2017001882;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

Date : 10-5-2017 11:29:59
From : " [redacted] **drenthe.nl**
To : "Erik Bos" [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Top Dutch toeting aanbesteding
Attachment : aanvraag offerte topdutch definitief.docx;image001.png;

Hallo Erik,

Zoals net besproken tref je bijgaand de 1e opmerkingen vanuit de aanbestedingstoets aan.

Graag verneem ik wie er vanuit inkoop Groningen betrokken is bij deze aanbesteding zodat we contact op kunnen nemen.

Graag licht ik eea toe en help ik hoe dit het beste verder aan te vliegen, is het handig een afspraak te beleggen?

Bedankt!

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

Met opmaak

Offerte aanvraag voor de Ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

De provincie Groningen verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een offerte uit te brengen voor:
Een Campagne ter ondersteuning van het Noord Nederlands acquisitiebeleid.

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale Acquisities op het terrein van vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.
Om deze ambitie te realiseren hebben de provincies besloten twee jaar lang (start wanneer) een campagne te gaan voeren die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen (welk buitenland? EU, wereldwijd?) sterk vergroot. Gedacht wordt aan twee tot drie (worden het nu twee of drie?) campagneonderwerpen per jaar. Het doel is om binnen 2 jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord-Nederland~~NL~~ te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren~~.~~, W~~w~~e streven hierbij naar minimaal 2000 nieuwe arbeidsplaatsen (ook binnen die 2 jaar?)

Algemeen: veel te weinig informatie om een aanbieding op te schrijven. Zijn er bijvoorbeeld geografische speerpunten?

We verzoeken u ~~dan ook om~~ een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie (die moet leiden tot wat? SMART)
- Op welke wijze worden Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen betrokken (bij wat precies?)
- ~~Omschrijving en wijze van de aanpak~~ Werkwijze (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland)(worden deze als bijlage toegevoegd?)
- Welke middelen worden met welke intensiteit (intensiteit in geld, tijd, aantal keer?) ingezet

We vragen u uw aanbieding op te splitsen in twee onderdelen:
1) Een voorstel voor het uitwerken van de strategie en de organisatiestructuur (van wat?)
2) Een voorstel voor de daadwerkelijke uitvoering van de campagne. Dit betekent dus een voorstel voor 2 jaar, met 3 campagneonderwerpen ? (is het onderwerp dan bijv. agri of water, als een soort van thema of wordt met onderwerp iets anders bedoeld.) W~~h~~at mag de campagne kosten? Hoeveel is er beschikbaar per jaar of per campagne of per onderwerp?

Voor deze werkzaamheden hebben wij in totaal drie bureaus uitgenodigd om een offerte in te dienen. De selectie van het bureau dat de campagne mag gaan uitvoeren zal worden gedaan aan de hand van uw aanbieding conform de onderstaande procedure. De daadwerkelijke opdrachtverlening zal in twee fases worden opgesplitst.

Met het geselecteerde bureau (uit deze offerteronde) willen wij eerst nadere afspraken maken over werkwijze/organisatie en strategie (fase 1). De gunning voor deze fase volgt rechtstreeks uit de selectie van de nu aangevraagde offertes.

Voor de opdracht van de daadwerkelijke uitvoering, fase 2 is separate besluitvorming in drie bestuurscolleges noodzakelijk. De gunning van deze uitvoeringsfase is dan ook afhankelijk van de uitkomsten van fase1 en de besluitvorming over fase 2.

De uitvoering van fase 2 gebeurt dus door de partij die fase 1 wint. En dan ook op basis van het ingediende voorstel voor fase 2 van diezelfde partij. De organisatiestructuur hangt samen met de fase

2. Dus je beoordeelt bij fase 1 indirect ook al fase 2. Beter wellicht om een splitsing aan te brengen en winnaar van fase 1 vragen om offerte voor fase twee uit te brengen. Zo bespaar je ook de andere partijen de tijd en energie voor het schrijven van een offerte voor fase 2.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het SNN vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquete die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Wij verwachten van u een schriftelijke aanbieding binnen twee weken na verzending van deze uitvraag. Geen vragenronde en Nota van Inlichtingen? Dat is verplicht bij een meervoudig onderhandse aanbesteding. Tevens is er een minimale doorlooptijd van een meervoudig onderhandse aanbesteding waar je aan moet voldoen. Ik adviseer een alcatel termijn op te nemen.

Naast uw schriftelijke aanbieding verzoeken wij u uw voorstel in een korte pitch te presenteren aan een commissie bestaande uit minimaal drie werknemers belast met acquisitie vanuit de drie noordelijke provincies. Lijkt mij beter om voor de presentatie de personen uit te nodigen die daadwerkelijk door inschrijver bij de voorbereiding en uitvoering van het project betrokken zullen worden. Aangeven welke functie de pitch moet doen. Wanneer zijn de pitches in de planning? Hoelang duren die?

Selectieprocedure, criteria en weging:
In onderstaande tabel zijn de wegingsfactoren voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen. De beoordeling van de gunningscriterium prijs vindt plaats aan de hand van de ontvangen inschrijvingen, waarbij aan de laagste inschrijving (prijs) het maximale aantal punten wordt toegekend voor dat onderdeel. Zie ook de toelichting onder G1, G2, G3. G4 en G5. De kwalitatieve vragen worden beoordeeld door een team van minimaal drie personen werkzaam bij de provincies Drenthe Friesland en Groningen.
De antwoorden worden beoordeeld ten opzichte van elkaar. Elke vraag zal worden beoordeeld op een schaal van 1 t/m 10. De toe te kennen scores zullen als volgt te worden toebedeeld:

Met opmerkingen [redacted]: Je dient aan te geven uit hoeveel personen de beoordelingscommissie bestaat

Met opmaak: Markeren

1	Geen antwoord / zeer slecht
3	Slecht
6	Voldoende
8	Goed
10	Zeer goed

Waarom geen consensusmodel?
Na beoordeling worden de scores van de minimaal 3 beoordelaars per antwoord opgeteld en gedeeld door het aantal beoordelaars, waarbij er zodoende een gemiddelde score per antwoord ontstaat. Deze gemiddelde score wordt vermenigvuldigd met de weegfactor van elk antwoord. (afronding van de score?) Ik stel voor het consensusmodel te gebruiken.

Lijk mij bij deze wijze van beoordelen beter om vooraf te stellen dat de winnaar minimaal een 6 moet scoren.

De omschrijving van een criterium en de puntenverdeling per Gunningcriterium is opgenomen bij de uitwerking van de onderdelen. Onder de tabel worden de gunningscriteria nader toegelicht en uitgewerkt.

Nr.	Gunningcriterium	Omschrijving	Max.punten	Weging van het totaal
G1.	**Prijs**	totaalprijs aanbieding exclusief BTW	20	20 %
G2.	Strategie/Plan van aanpak	hoe denkt u vorm te geven aan de gevraagde ambitie (wat is die precies)	20	20%
G3.	Middeleninzet	inzet middelen en uitleg kwaliteit (wat bedoelen we hiermee)	20	20%
G4.	organisatie en afstemming	hoe worden ondernemers, overheden en kennisinstellingen betrokken	20	20%
G5.	kwaliteit van de 10 min. pitch	Beoordeling van 3 EZ gedeputeerden en acquisitieondersteuners?? Doen de gedeputeerden zelf de beoordeling??	20	20%
	Totaal		100	100%

Met opmaak: Markeren

G1 Prijs (maximaal 20 punten)

De beoordeling van dit gunningcriterium is als volgt: De inschrijver met de laagste totaalprijs voor fase 1 neem ik aan, scoort 20 punten. Vervolgens vindt er vijf punten aftrek plaats per staffel naar gelang de marge van 10% waarmee de volgende inschrijver duurder is dan de laagste inschrijving. Alle vermelde bedragen zijn exclusief BTW.

Omschrijving	Punten verdeling
Laagste Inschrijving	20
Vanaf 0% tot 10% duurder dan de laagste inschrijving	15
Vanaf 10% tot 20% duurder dan de laagste inschrijving	10
Vanaf 20% tot 30% duurder dan de laagste inschrijving	5
Vanaf 30% duurder dan de laagste inschrijving	0

Onderwerp	Maximale punten
Prijs	20
Totaal te behalen punten	20 (20% van het totaal)

G2 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord Nederland binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit idee/Merkstrategie • Doelgroepenbenadering ◦ (Scherper formuleren; wat is goed wat is slecht, minder goed)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Met opmaak: Inspringing: Links: 1,27 cm, Geen opsommingstekens of nummering

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G3 Inzet middelen en werkwijze

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke intensiteit. Puntentoekenning op: • Intensiteit campagne (hoe beoordeel je dit?) • Effectiviteit campagne (hoe beoordeel je dit vooraf)	max. 20
	20(20%van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G4 Organisatie en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord Nederland en met de NFIA

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met overheid bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Effectiviteit (waarin druk je de effectiviteit uit: wanneer is het effectief) en intensiteit (waarin druk je intensiteit uit: aantal contacten; aantal overleggen?) communicatie opdrachtgevers • Effectiviteit en intensiteit communicatie bedrijfsleven overheid en kennisinstellingen (zie commentaar vorige punt)	max. 20
	20 (20% van het totaal)

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen.

G5 10 min. Pitch voor contactpersonen belast met acquisitie

Pitch:	Punten verdeling
U wordt verzocht uw aanbieding in een korte pitch te presenteren, de beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch (wat is kwaliteit?). Iedere beoordelaar kan een score van 0-20 punten geven voor uw presentatie. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars (minimaal 3 en maximaal 6 personen)	max. 20
	20 (20%)

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: Aangeven hoeveel personen

Met opmaak: Markeren

Algemene vragen:
Wat is de raming van deze opdracht?
Er wordt gesproken over een raming van 7 ton-1 MIO, op grond waarvan is een meervoudig onderhandse aanbesteding gerechtvaardigd?

Algemeen: uit hoeveel A4 tekst mag elk offerte onderdeel bestaan?

Waarom geen inkoopvoorwaarden van toepassing verklaard?

Graag een aanbestedingsplanning toevoegen, rekening houden met termijnen.

Uitvraag; vragen stellen, Nvi, offerte, beoordeling, pitch, voornemen tot gunning, definitieve gunning.
Is inkoop Groningen betrokken bij deze aanbesteding? Zo ja, wie?
Wie doet de juridische toetsing?

Wie zijn de geselecteerde leveranciers? (1 uit elke provincie is mijn anabeveling)
Dmv welke selectiecriteria zijn deze gekozen?

provincie Drenthe

Date : 13-11-2017 14:36:46
From : "Erik Bos" [redacted] **drenthe.nl**
To : "Henk Brink" [redacted] **drenthe.nl, "** [redacted] **@drenthe.nl, "** [redacted] **drenthe.nl**
Subject : TOp Dutch

Bij de aanvraag Top Dutch moeten er per provincie thema's worden aangewezen

Groningen komt waarschijnlijk met 1) ICT / digitalisering en 2) groene chemie
Friesland met 1) Agri / dairy en 2) water
Drenthe 1) vrijetijdseconomie (grootschalige dagattractie) en 2) groene chemie

Logistiek komt dan via het voorstel VNO NCW in Top Dutch (net verstuurd)

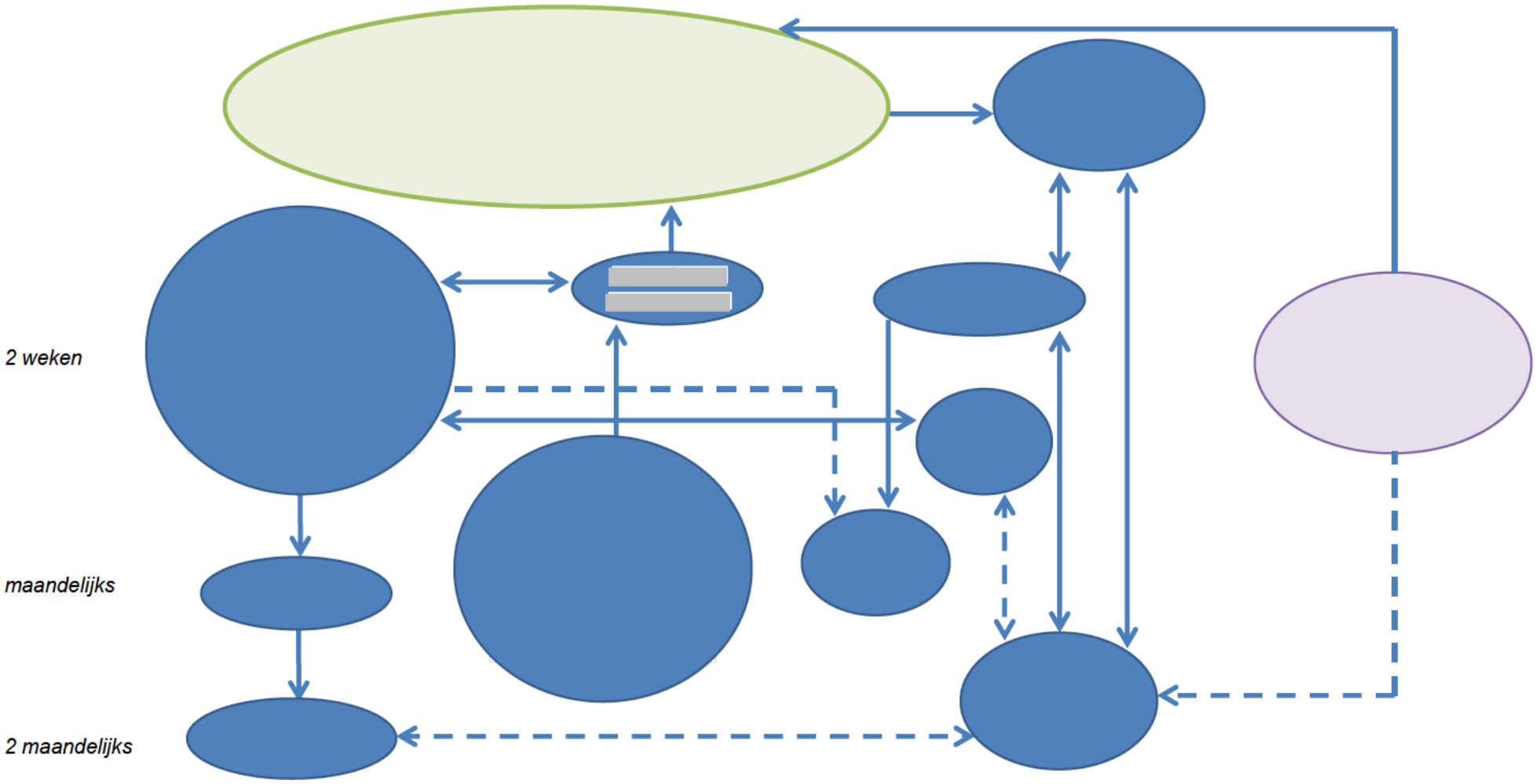
Ben je het hier mee eens?
Anders even bellen?

Met vriendelijke groet,

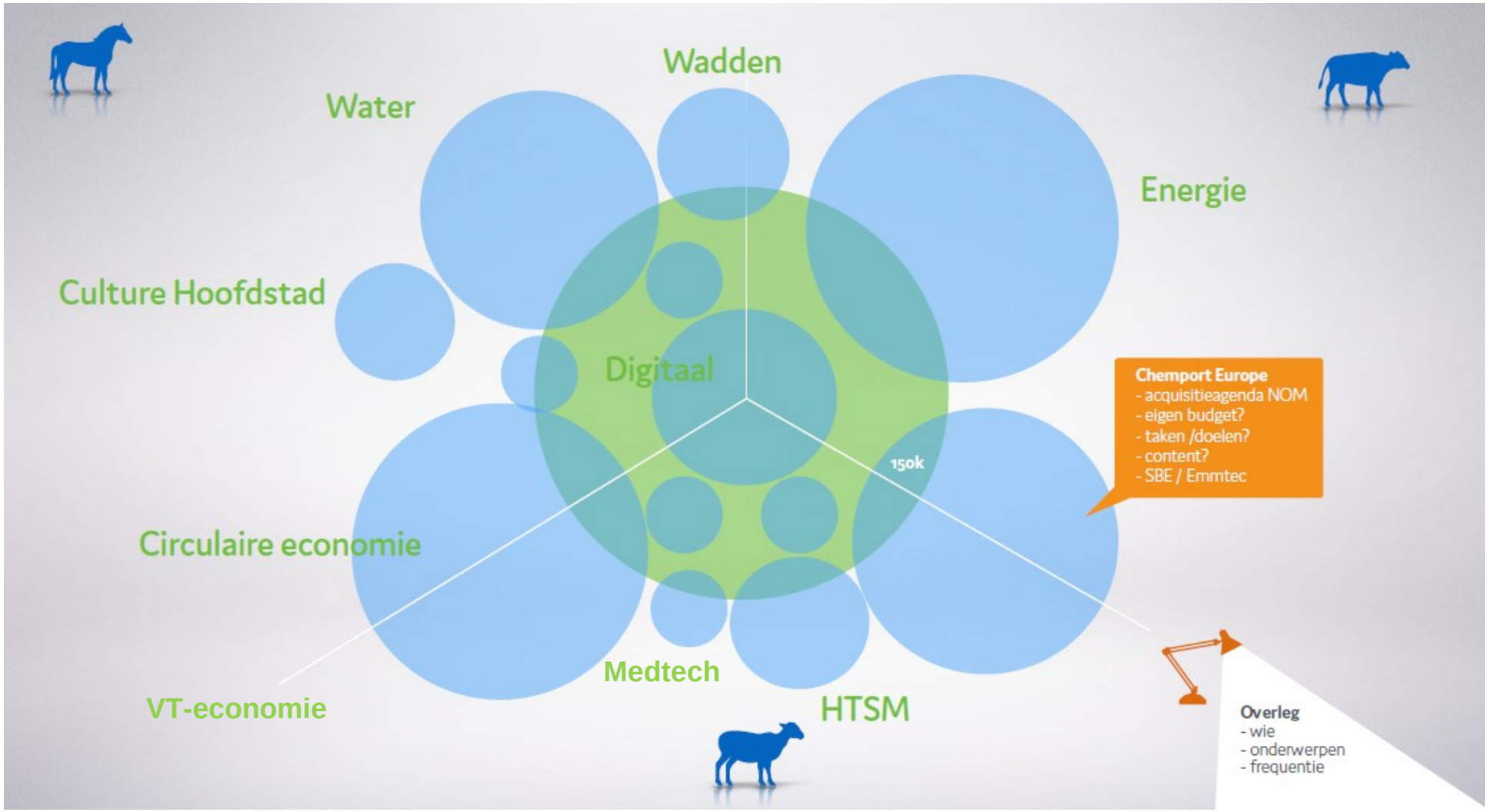
Erik

Date : 3-10-2017 16:55:37
From : "
To : @provinciegroningen.nl" @provinciegroningen.nl, " (fryslan.frl)"
fryslan.frl, " provinciegroningen.nl" provinciegroningen.nl
Subject : Strategie.docx
Attachment : Strategie.docx;

Hier een aanzet tot organogram en de strategie van Initio ter bespreking voor morgen


2 weken
maandelijks
2 maandelijks

Strategie: Vergroening en digitalisering



Date : 26-6-2017 9:00:27
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : Stukken aanbesteding
Attachment : image001.png;

Hi Erik,

Wij hadden toch afgelopen dinsdag afgesproken dat we de aanbestedingsdocumenten vooraf niet meer langs Henk Brink sturen?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

provincie Drenthe

Date : 2-11-2017 11:00:42
From : "[redacted] fryslan.frl
To : "[redacted] drenthe.nl, [redacted] @provinciegroningen.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl, [redacted] @nom.nl" [redacted] @nom.nl
Subject : Stukken Top Dutch
Attachment : annotatie bij agendapunt TopDutch.docx;Opdrachtverlening TopDutch definitief concept 1-11.docx;image003.jpg;image004.jpg;

Beste mensen,

Hierbij de stukken zoals gisteren besproken.

[redacted]

provinsje fryslân
provincie fryslân

[redacted] HM Leeuwarden
www.fryslan.nl

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 1 november 2017 22:18
Aan: [redacted]
Onderwerp: Stukken TopDutch
Urgentie: Hoog

Hoi [redacted]

[redacted]

provinsje fryslân
provincie fryslân

[redacted] 8900 HM Leeuwarden
www.fryslan.nl

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Memo

Aan	:	**Ged. De Rouwe, Brouns, Brink**
Van	:	[redacted] / [redacted]
C.c.	:	**M. Ferwerda, H. Hermse, E. Bos**
Toestelnr.	:	**058-2925987**
Datum	:	**1-11-2017**
Betreft	:	**Annotatie bij opdrachtverlening Top Dutch Campagne.**

Geachte gedeputeerden,

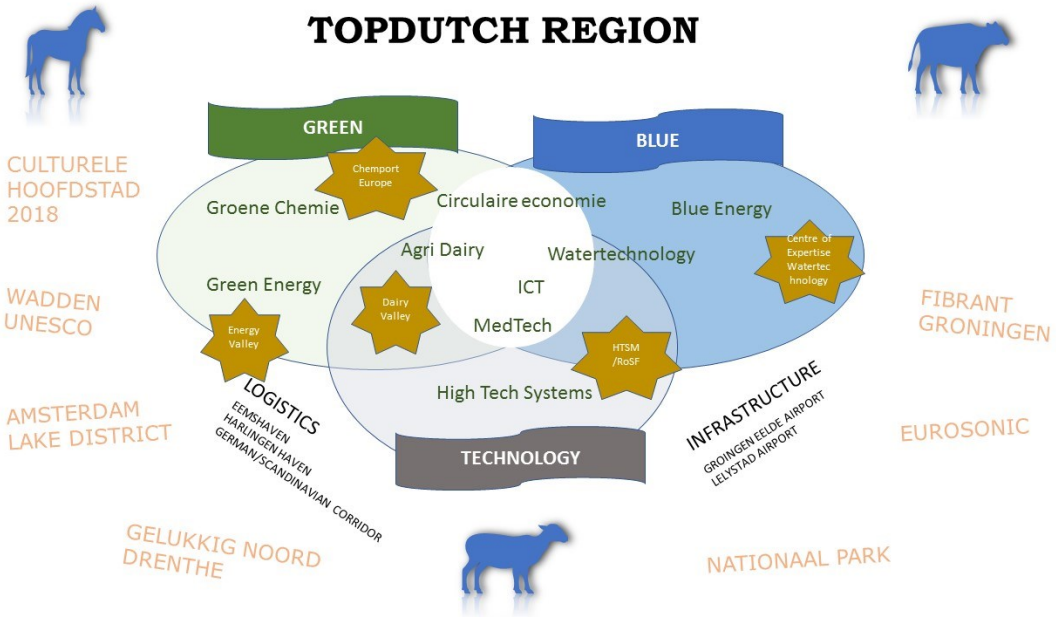
Hierbij de annotatie voor het agendapunt TopDutch t.b.v. het gedeputeerden overleg NNL op vrijdag 3 november.

Onderwerp:
De opdrachtverlening aan Initio/Tres/Palmers voor de ontwikkeling van de TopDutch campagne.

Aandachtpunten opdracht:
Strategie : van campagne naar merk
Aanpak : Acquisitiecampagne; Endorsement; Massacommunicatie NNL
Doelstellingen : NNL beter in beeld bij NFIA, TopDutch is meetbaar bekend internationaal Merk
Resultaten : In de 2 jarige campagne de verwerving van een aantal internationale ondernemingen bij voorkeur evenredig verdeeld over de 3 provincies (streven, niet afdwingbaar).
2000 nieuwe arbeidsplaatsen binnen vijf jaar na campagnestart.

Economische Basispropositie NNL is vertrekpunt voor opdrachtnemer:

De TopDutch Regio is een vitale groene en blauwe economie, technologisch hoogwaardig met een centrale logistieke ligging in Noord Europa en uitstekend ontsloten via weg, zee en vliegvelden. De TopDutch Regio biedt een aansprekende leefomgeving met aantrekkelijke steden, natuur en cultuur.



Uitwerking propositie via 3 lijnen (groene en blauwe economie, hoogwaardige technologie)

Groene economie	***Blauwe economie***	***Technologie***
Groene Chemie (Chemport)	Water(technologie) (Wetsus/WA)	HTSM (ICD/ROSMF)
Groene Energie (Energy valley)	Blue Energy	ICT
Circulaire Economie	Circulaire Economie	Agri/Dairy (Dairy Valley)
		Medical Technology

Keuze voor thema's op basis van diverse criteria en wellicht nog verder beperken "Less is More"

Economische propositie uitwerken met "drager": infrastructuur, logistieke hubs en leefomgeving.

Onderscheid maken tussen **profilering** (opdrachtnemer Initio/Tres/Palmers) en **acquisitie** (NOM, Provincies en Gemeenten)

Mijlpalen

Jaar 1:

- Economische propositie Top Dutch vorm geven
- Customer owner ship (breinpositie/onder aandacht bij NFIA)
- Van campagne naar sterk merk (marketing en promotie TopDutch propositie)
- Acquisitiecampagne op groene en blauwe economie (te beginnen met groene chemie/Chemport)

Jaar 2:

- Acquisitiecampagne op technologie (te beginnen met Agri-Dairy/Dairy Valley)

Aansturing en beheersing

Geen institutionalisering, wel besturing en beheersing.

Opdrachtnemer krijgt kader (economische propositie, thema's, noordelijke acquisitieprofielen, doelen en mijlpalen) mee en heeft daarbinnen de ruimte om strategie, eigen aanpak en middelen te ontwikkelen. Frequente afstemming opdrachtnemer met kernteam opdrachtgever, kernteam opdrachtgever accordeert activiteitenplanning en kostenramingen en facturen o.b.v. bevoorschotting. Essentiele voorstellen gaan langs de EZ hoofden en urgente zaken worden direct kortgesloten met EZ gedeputeerden.

Spelregels leads voor vestigingsproces:

Leads die ontstaan als gevolg van de campagne worden besproken in het kernteam.
De NOM ontwikkelt een acquisitiestrategie ("targeting") begeleidt de daaruit voortvloeiende leads en het daaropvolgende vestigingsproces. De NOM opereert naar provincies en gemeenten volledig transparant.

In het vestigingsproces met provincies en gemeenten gelden de volgende uitgangspunten:

1. De voorkeur/behoefte van een onderneming voor een specifieke locatie, gemeente of provincie is altijd leidend.
2. Bij de adviesvorming als gevolg van een verzoek voor een vestigingsadvies (Request For Proposal) zullen de Noordelijke acquisitieprofielen in acht worden genomen.
3. De beschikbaarheid van geschikte vestigings- of ontwikkellocaties binnen het Noordelijke acquisitieprofiel (NNL regio) is hierbij randvoorwaardelijk.

Opdrachtverlening ter besluitvorming en daarna in afzonderlijke colleges GS (m.u.v. Drenthe)

- Besluit om € 1,2 mio vanuit terugploegkorting NOM te reserveren voor de TopDutch opdracht
- Besluit Groningen penvoerder
- Besluit 1e voorschot van € 300.000 als voorfinanciering beschikbaar te stellen aan opdrachtnemer op voorwaarde van een meer gedetailleerde activiteitenplanning inclusief onderbouwde kostenraming (ingediende offerte is te globaal). Verdere bevoorschotting a.d.h.v. van voortgangsrapportages.

De acquisitiewerkgroep krijgt daarbij de opdracht om voor 1 januari 2018 de Noordelijke acquisitieprofielen te ontwikkelen voor groene en blauwe economie (jaar 1 planning) als onderdeel en uitgangspunt voor de opdrachtverlening. De Noordelijke acquisitieprofielen voor de technologie (jaar 2 planning) kunnen in 2018 worden ontwikkeld.

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (aanspreekpunt en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing
- Wat zijn de afspraken en wat is de werkwijze op het moment dat de campagne leidt tot geïnteresseerde ondernemingen (leads)

Strategie

- Van campagne naar internationaal merk
- Bindend element in de internationale profilering en acquisitie van NNL naar internationale bedrijven
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL

Doelstellingen & Resultaten

- Bedrijven aan TopDutch laten denken voordat ze vestigingsplannen hebben
- Bedrijven om TopDutch laten vragen als ze contact hebben met NFIA
- TopDutch als vestigingsregio beter in beeld bij NFIA en actief gepromoot door NFIA
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL
- Het binnen 2 jaar verwerven van een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland. Niet afdwingbaar maar wel het streven is een evenredige verdeling van “landingen” over de drie Noordelijke provincies.
- Binnen vijf jaar na de campagnestart zijn hierdoor 2000 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd
- Noord Nederland is met TopDutch een internationaal bekend merk geworden (nul- en doelmeting)

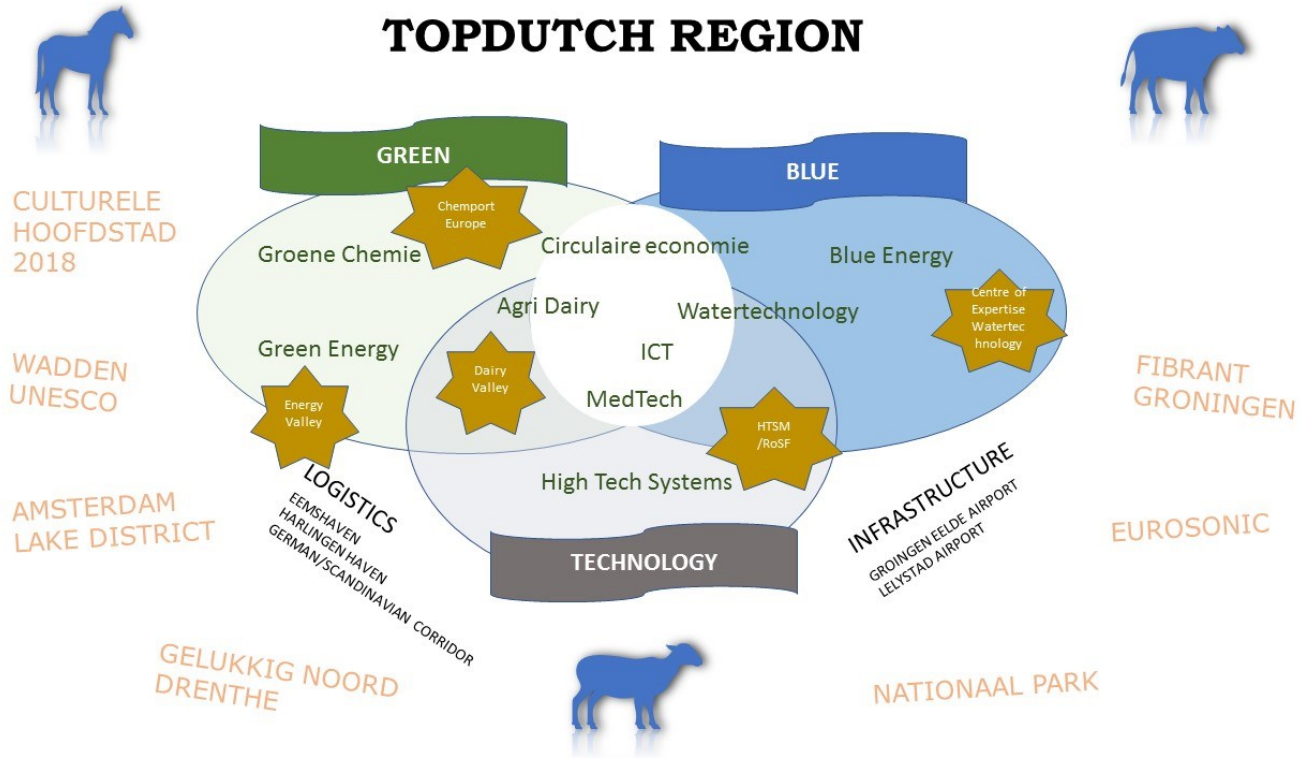
Economische propositie TopDutch

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. De strategie hiervoor is eerder genoemd en is drieledig:

- TopDutch Merk (bindend element voor NNL)
- TopDutch (Endorsement)
- TopDutch Acquisitiecampagne

De TopDutch campagne gaat uit van de volgende economische basispropositie:

De TopDutch Regio is een vitale groene en blauwe economie, technologisch hoogwaardig met een centrale logistieke ligging in Noord Europa en uitstekend ontsloten via weg, zee en vliegvelden.
De TopDutch Regio biedt een aansprekende leefomgeving met aantrekkelijke steden, natuur en cultuur.



In bovenstaande afbeelding is de propositie gevisualiseerd. De opdrachtnemer krijgt de opdracht en de ruimte om deze propositie aan te scherpen en invulling geven voor de uiteindelijke marketing en profilering middels de TopDutch campagne.

Het groene propositieonderdeel zal worden geladen op basis van de thema's:

- Groene Chemie
- Groene Energie
- Circulaire Economie

Het blauwe propositieonderdeel zal worden geladen op basis van de thema's:

- Water(technologie)
- Blue Energy
- Circulaire Economie

Het technologische propositieonderdeel zal worden geladen op basis van de thema's:

- HTSM
- ICT
- Agri Dairy
- Medical Technology/Life Sciences

In de campagneaanpak wordt voorts onderscheid gemaakt tussen **profilering** en **acquisitie.**
Op bovenstaande thema's zal een acquisitiestrategie en -campagne worden ontwikkeld.
Een campagne kan meerdere thema's bevatten en grote kansen buiten deze thema's (specials) worden uiteraard meegenomen. De thema's moeten worden uitgewerkt in Noordelijke acquisitieprofielen, die mede als input dienen voor de acquisitie-uitvoering van TopDutch door de NOM en de opdrachtverstrekking aan Initio/Tres/Palmers.

De centrale ligging, logistieke infrastructuur en distributiemogelijkheden maken onderdeel uit van de economische propositie en zal in de profilering zeker een prominente invulling krijgen. Er zal echter geen acquisitiecampagne op specifieke logistieke bedrijvigheid worden ontwikkeld.

Dit geldt in principe ook voor de leefomgeving. Profilering van de TopDutch als aantrekkelijke leefomgeving met steden, natuur en cultuur door Culturele Hoofdstad, Eurosonic, Groningen, Wadden, Nationale Parken is een onmisbaar onderdeel van de economische propositie en de campagne. Er zal echter niet worden geacquireerd op het aantrekken van internationale bedrijvigheid in bijvoorbeeld de toerisme en recreatiesector of de vrijetijdseconomie.

Deze thema's zijn gekozen op basis van een aantal criteria, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Bovenal geldt bij de keuze van profilering: "Less is More".

Het voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op de onderwerpen die al uitgewerkt zijn en waarvoor op korte termijn Noordelijke acquisitieprofielen kunnen worden beschreven. Voor het eerste jaar gaat het om de profilering en acquisitie van de thema's in de groene en blauwe propositieonderdelen:

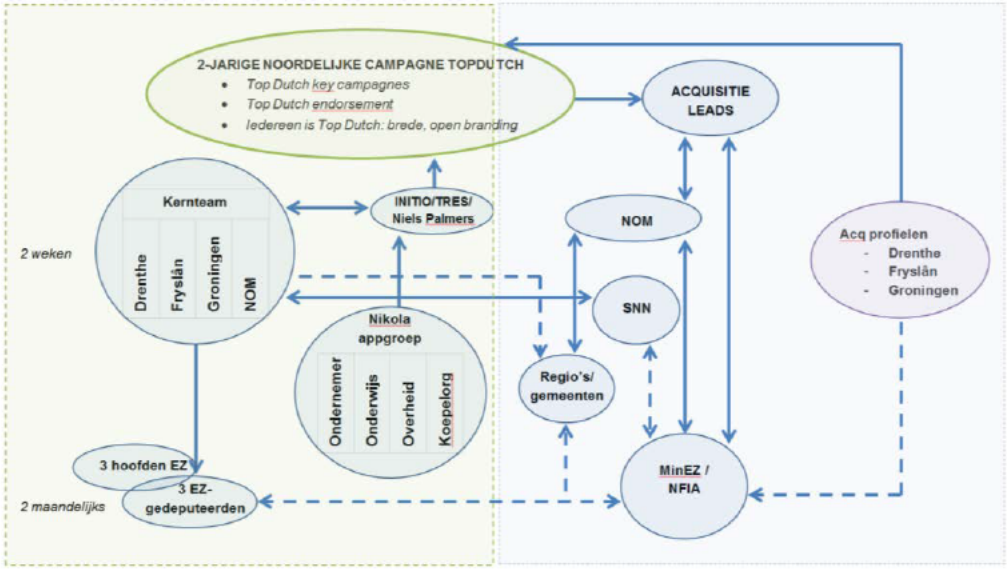
- Groene Chemie
- Groene Energie
- Circulaire Economie
- Water(technologie)
- Blue Energy

Voor het tweede jaar zullen de overige thema's uit het technologische propositieonderdeel aan bod komen:

- HTSM
- ICT
- Agri Dairy
- Medical Technology/Life Sciences

Organisatie en speelveld

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



Het kernteam is als ambtelijk opdrachtgever belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen), en [redacted] (NOM). Provincie Groningen is penvoerder van het project. Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Opdrachtnemer is het samenwerkingsverband Initio, Tres Internet en Palmers Events. Initio; [redacted] en [redacted] zijn aanspreekpunt voor het kernteam en nemen deel aan het kernteamoverleg.

Wij stellen de aansturing van het project als volgt voor: alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën, planning en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

De deelnemers van het kernteam zijn de verbindingsmensen richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het actorenschema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd.

Leads die ontstaan als gevolg van de campagne worden besproken in het kernteam.
De NOM ontwikkelt een acquisitiestrategie ("targeting") begeleidt de daaruit voortvloeiende leads en het daaropvolgende vestigingsproces. De NOM opereert naar provincies en gemeenten volledig transparant.

In het vestigingsproces met provincies en gemeenten gelden de volgende uitgangspunten:

1. De voorkeur/behoefte van een onderneming voor een specifieke locatie, gemeente of provincie is altijd leidend.
2. Bij de adviesvorming als gevolg van een verzoek voor een vestigingsadvies (Request For Proposal) zullen de Noordelijke acquisitieprofielen in acht worden genomen.
3. De beschikbaarheid van geschikte vestigings- of ontwikkellocaties binnen het Noordelijke acquisitieprofiel (NNL regio) is hierbij randvoorwaardelijk.

Mijlpalen

Jaar 1
Top Dutch als economische propositie vorm geven binnen Nederland als regio
Top Dutch is geen regio. Top Dutch is waar we binnen Nederland, en de wereld echt heel goed in zijn en trots op zijn. In een open wereldeconomie is je ligging nauwelijks nog relevant: je moet uitleggen waar je goed en aantrekkelijk in bent. En dat zijn niet alleen onze logistieke infrastructuur en ons talent: het is ook onze leefomgeving; onze cultuur, onze natuur, onze steden en onze sport.

Jaar 1
Het Customer Ownership model
De wereld verandert snel, waarbij bedrijven zoeken welke regio's welke vestigingsvoordelen hebben. Dit betekent dat je als regio je actief moet positioneren: een potentiële klant zoekt en je wil gevonden worden. Het Customer Ownership model begint bij het bouwen van een breinpositie van zowel onbekende als 'target' bedrijven. Je wil dat ze Top Dutch gaan associëren met de kerncompetenties van je regio. Dit wil je zowel actief als passief: je wil bij de juiste branches bekend staan, en je wil gevonden worden als men zelf gaat zoeken. Top Dutch wil die breinpositie veroveren, zodat bedrijven zelf contact zoeken, of dat actief contact zoeken makkelijker wordt omdat ze je al kennen, en al een positief beeld hebben gevormd. Onder de aandacht bij de NFIA met argumenten en tools is hierbij prioriteit.

Jaar 1
Merkstrategie Top Dutch. Van campagne naar sterk merk
De primaire associatie van Top Dutch staat momenteel synoniem met de ambitie om Tesla naar de regio te halen. Maar Top Dutch is tegelijkertijd ook: groter durven denken en trots zijn op waar je goed in bent. Vanuit deze kracht pakken we ook de bredere acquisitiecampagne op, immers dat wat voor Tesla belangrijk is, is ook voor andere bedrijven relevant. Het verhaal is niet anders, maar meer toegespitst op de te acquireren bedrijven of sectoren. Het merk vervult in deze de verbindende factor.

Jaar 1
Campagne op propositieonderdelen Groen en Blauw
Top Dutch stipte deze thema's al aan met de Tesla campagnes: bekijk de wereld door een groene bril, en elektrificeer onze mobiliteit, onze huizen en onze energie-industrie met technologie. Top Dutch wordt nog meer het uithangbord van onze voorsprong op het gebied van groen en water. Top Dutch is ook een self-fulfilling prophecy: door te zeggen dat je vergroent in een omgeving waar voldoende en veilig water dagelijkse business is.

Jaar 2
Campagne op propositieonderdeel Technologie
Nog uit te werken

De aanpak vanuit de drie lagen van het Top Dutch merk

1. Top Dutch key campagnes
Twee- tot driemaal per jaar worden gerichte campagnes ingezet om specifieke bedrijven actief te benaderen, vergelijkbaar met hoe de Tesla campagnes werden gedraaid. Doel is om díe breinpositie te verkrijgen bij internationale ondernemingen, nog voordat ze zich melden bij bijvoorbeeld de NFIA, en bekend te laten zijn met de sterke punten van de drie provincies. We willen bereiken dat de potentiële internationale vestiger de Top Dutch regio als vestigingsplaats op de shortlist zet. Idealiter neemt de potentiële vestiger zelf rechtstreeks contact op met bijvoorbeeld de NOM.

2. Top Dutch endorsement
Tijdens de Tesla-campagnes kwam regelmatig de vraag voorbij of bestaande bedrijven, evenementen en infrastructuren actief ondersteund konden worden met Top Dutch. Deze partijen zijn fantastische ambassadeurs voor het merk, hun projecten zijn vaak icoonprojecten waarin we onze voorsprong en onze ambitie op de belangrijke thema's kunnen tonen. We laten deze partijen vertellen wat er zo gaaf is aan onze regio! Denk aan ondersteuning op events, denk aan het branden van *Leeuwarden Culturele Hoofdstad = Top Dutch*, denk aan *TT Assen = Top Dutch Track*, denk aan Top Dutch reclame op Schiphol. Denk aan *Top Dutch Airport*, denk aan *Top Dutch Waddensea*, Top Dutch ambassades, borrels en events.

3. Iedereen is Top Dutch: brede, open branding
Top Dutch heeft iets bijzonders losgemaakt in onze regio. Inwoners, bedrijven, evenementen en vele stakeholders hebben gevraagd of ze ook Top Dutch mogen zijn. Hoe mooi is het dat deze ambassadeurs voor de regio zo enthousiast zijn en zo graag de regio willen helpen promoten. Hier spelen we graag op in: Top Dutch wordt van iedereen. Iedereen mag het label Top Dutch gebruiken. Graag zelfs. Daarom doen we iets bijzonders: we maken Top Dutch open: we maken een logo, een huisstijl, een content bank, een toolkit en een stijlgids. Ook komen we met een webshop waarop iedereen Top Dutch spulletjes kan bestellen: brillen, stickers, shirts, noem maar op. De inkomsten van de webshop worden ingezet voor give-aways om charmante campagnes een duwtje in de rug te geven, en zo kan iedereen in de regio, maar ook internationaal en online onze trots, en waar we voor staan, uitdragen. Vergelijk deze open, brede branding-laag met *I Am Top Dutch* met *I Amsterdam* en *I Love New York*. We ondersteunen dit met een permanente online campagne.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies. Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor de Topdutch campagne.
- Besluit om de opdrachtnemer een 1e voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Voorwaarde is het overleggen van een bijbehorende activiteitenplanning inclusief onderbouwde kostenraming (de ingediende offerte is hiervoor te globaal). Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

provinsje fryslân
provincie fryslân

provinsje fryslân
provincie fryslân

Date : 17-11-2017 10:36:23
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl, "fryslan.frl" fryslan.frl
Subject : stukken voor GS Groningen
Attachment : afd.nota.docx; SG1 - Strategie en Plan van Aanpak(7227866).pdf;uitgaande brief initio.docx;image001.jpg;image002.png;

Hallo en ik heb bijgaande stukken zoals afgesproken op de GS agenda vaan aanstaande dinsdag geplaatst bij ons. Ik stuur jullie de afd nota en de uitgaande brief aan Initio zodat jullie die kunnen gebruiken bij jullie GS traject een week later. Patrick is akkoord en heeft het voorbesproken met andere groninger GS leden, wordt bij ons hamerstuk

Met vriendelijke groet en goed weekend,

provincie groningen

rovinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie groningen

afdelingsnota

afdeling ECP **d.d.** 16 november 2017 **dossiernr. K6914**

onderwerp: Opdracht Initio ikv TopDutch **documentnr.** 2017-100445

1. Inhoud

December 2016 is er een start gemaakt met een noordelijke campagne om Tesla te verleiden voor Noord Nederland te kiezen als Europese locatie voor een Gigafactory. Deze campagne heeft veel positieve effecten gehad zowel in binnen als buitenland.
Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd.
De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit
Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund.

Strategie

- Van campagne naar internationaal merk
- Bindend element in de internationale profilering en acquisitie van NNL naar internationale bedrijven
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL

Doelstellingen & Resultaten

- Bedrijven aan TopDutch laten denken voordat ze vestigingsplannen hebben
- Bedrijven om TopDutch laten vragen als ze contact hebben met NFIA
- TopDutch als vestigingsregio beter in beeld bij NFIA en actief gepromoot door NFIA
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL
- Het binnen 2 jaar verwerven van een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland. Niet afdwingbaar maar wel het streven is een evenredige verdeling van “landingen” over de drie Noordelijke provincies.
- Binnen vijf jaar na de campagnestart zijn hierdoor 2000 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd
- Noord Nederland is met TopDutch een internationaal bekend merk geworden (nul- en doelmeting)

De aanpak vanuit de drie lagen van het Top Dutch merk:

1. Top Dutch key campagnes

Twee- tot driemaal per jaar worden gerichte campagnes ingezet om specifieke bedrijven actief te benaderen, vergelijkbaar met hoe de Tesla campagnes werden gedraaid. Doel is om díe breinpositie te verkrijgen bij internationale ondernemingen, nog voordat ze zich melden bij bijvoorbeeld de NFIA, en bekend te laten zijn met de sterke punten van de drie provincies. Doel: bereiken dat de potentiële internationale vestiger de Top Dutch regio als vestigingsplaats op de shortlist zet. Idealiter neemt de potentiële vestiger zelf rechtstreeks contact op met bijvoorbeeld de NOM.

2. Top Dutch endorsement

Tijdens de Tesla-campagnes kwam regelmatig de vraag voorbij of bestaande bedrijven, evenementen en infrastructuren actief ondersteund konden worden met Top Dutch. Deze partijen zijn fantastische ambassadeurs voor het merk, hun projecten zijn vaak icoonprojecten waarin we onze voorsprong en onze ambitie op de belangrijke thema’s kunnen tonen. We laten deze partijen vertellen wat er zo gaaf is aan onze regio! Denk aan ondersteuning op events, denk aan het branden van *Leeuwarden Culturele Hoofdstad = Top Dutch*, denk aan *TT Assen = Top Dutch Track*, denk aan Top Dutch reclame op Schiphol. Denk aan *Top Dutch Airport*, denk aan *Top Dutch Waddensea*, Top Dutch ambassades, borrels en events.

3. Iedereen is Top Dutch: brede, open branding

Top Dutch heeft iets bijzonders losgemaakt in onze regio. Inwoners, bedrijven, evenementen en vele stakeholders hebben gevraagd of ze ook Top Dutch mogen zijn. Hoe mooi is het dat deze ambassadeurs voor de regio zo enthousiast zijn en zo graag de regio willen helpen promoten. Hier spelen we graag op in: Top Dutch wordt van iedereen. Iedereen mag het label Top Dutch gebruiken. Graag zelfs. Daarom doen we iets bijzonders: we maken Top Dutch open: we maken een logo, een huisstijl, een content bank, een toolkit en een stijlgids. Ook komen we met een webshop waarop iedereen Top Dutch artikelen kan bestellen:

brillen, stickers, shirts, noem maar op. De inkomsten van de webshop worden ingezet voor give-aways om charmante campagnes een duwtje in de rug te geven, en zo kan iedereen in de regio, maar ook internationaal en online onze trots, en waar we voor staan, uitdragen. Vergelijk deze open, brede branding-laag met *I Am Top Dutch* met *I Amsterdam* en *I Love New York*. We ondersteunen dit met een permanente online campagne.

Aansturing

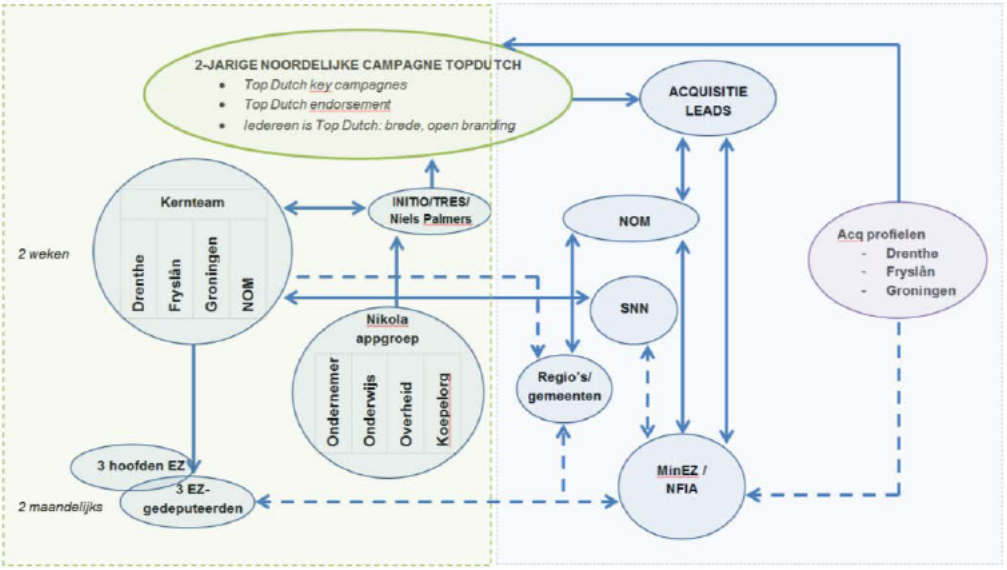
Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling en tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.
Het kernteam is als ambtelijk opdrachtgever belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen), en [redacted] (NOM). Provincie Groningen is penvoerder van het project. Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.
Opdrachtnemer is het samenwerkingsverband Initio, Tres Internet en Palmers Events. Initio; [redacted] en [redacted] zijn aanspreekpunt voor het kernteam en nemen deel aan het kernteamoverleg.

Organisatie

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen
In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / BBE / Circulaire economie
- Agri / Dairy
- Medtech / Life Science
- ICT / HTSM / RoSF
- Water
- Vrijetijdseconomie (bijv. TT-circuit Formule-1, Formule-E)
- Logistiek

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.
Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op de onderwerpen

- Transport&Logistiek
- Agri/Dairy
- Vergroening Chemie

Opdrachtverlening
Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies. Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen exclusief BTW van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor de Topdutch-campagne.
- Instemmen met voorgestelde werkwijze

2. Afstemming met andere beleidsterreinen en FO/portefeuillehouder
Het onderwerp is besproken met de twee andere provincies en besproken met gedeputeerde Brouns en is akkoord bevonden

3. Dereguleringstoets en Interactieve beleidsontwikkeling
A: Behelst het voorstel de invoering van nieuwe regels? Nee

4. Communicatie
Dit voorstel kan op de openbare besluitenlijst worden geplaatst.
Voorgesteld wordt geen persbericht op te stellen

5. Financiële, personele en fiscale gevolgen en informatie-inrichting
Aan dit voorstel zijn financiële, personele of fiscale gevolgen of gevolgen m.b.t. de informatie-inrichting verbonden.

De tweejarige campagne wordt door alle drie provincies gefinancierd met de beschikbare middelen die zijn vrijgekomen bij de aandelenovername van de NOM, de zgn. terugploegkorting. Deze middelen € 20 miljoen euro staan op de rekening van de provincie Drenthe en mogen worden aangewend voor projecten om de Noordelijke economie te stimuleren. Met de provincie Drenthe worden ambtelijk afspraken gemaakt over de wijze en tempo van uitbetalen aan de provincie Groningen ten bate van het budget Acquisitie Noord nederland nr. 600948 VPL 000035

Geraamde besteding krediet in jaar:	2017.	2018	2019	201..
	€300.000,-	€ 600.000,-	€300.000,-	€ …

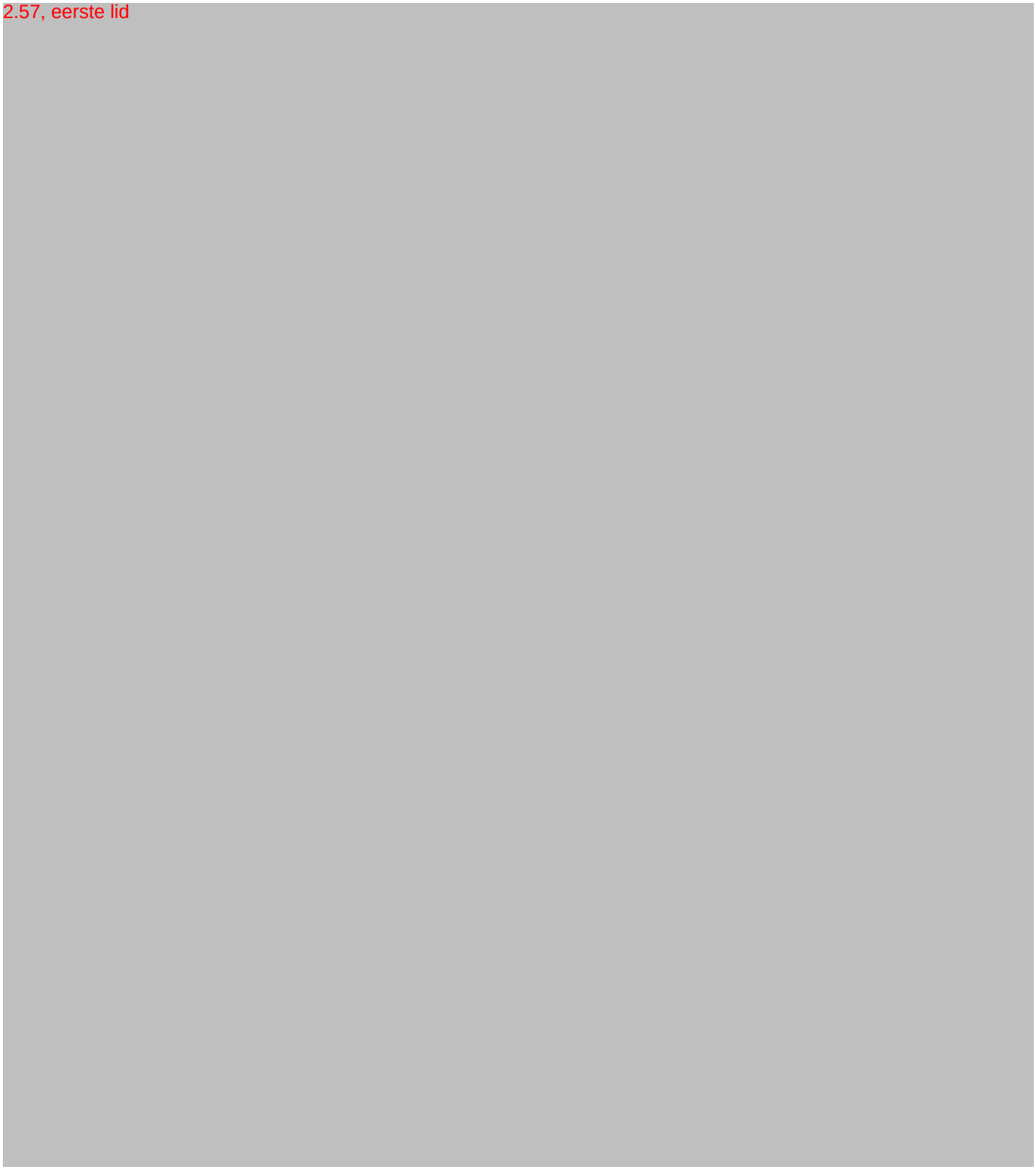
NB: bovenstaande geldt voor investeringskredieten t.l.v. reserves en is niet bedoeld voor overheveling tussen jaren.

6. Risico's
Worden risico's voorzien bij dit voorstel? Nee.

7. Staatssteun
Is in deze zaak sprake van staatssteun? Nee er heeft een europese aanbesteding plaatsgevonden

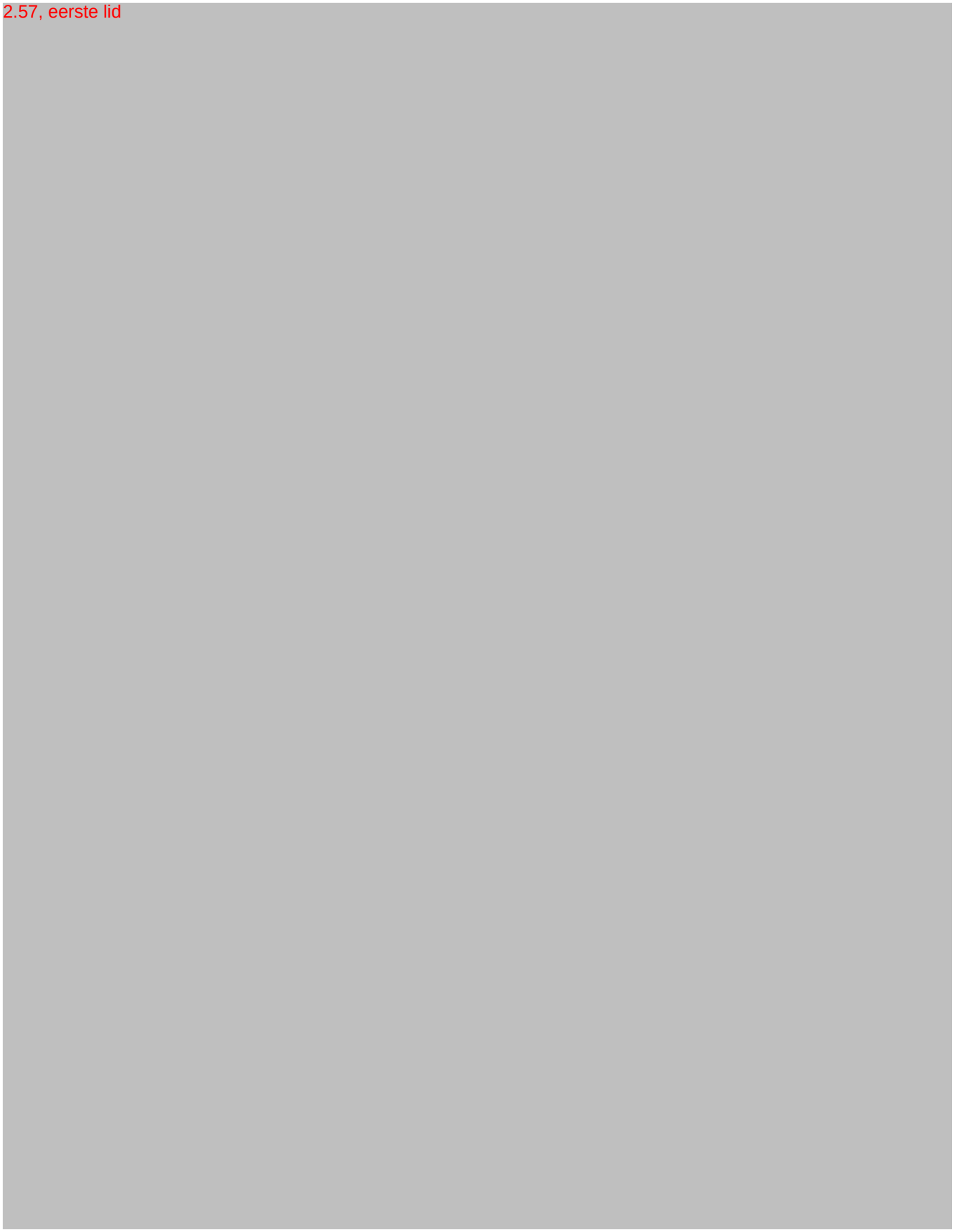
8. Beslispunten
1) Instemmen met gunning TopDutch-campagne voor het bedrag van maximaal €1,2 miljoen exclusief BTW aan Initio middels verzenden bijgevoegde opdrachtbrief
2) Instemmen met financieren van TopDutch-campagne uit middelen NOM-terugploegkorting, deze middelen zijn ondergebracht in het budget acquisitie Noord Nederland nr. 600948/VPL000035 voor de jaren 2017, 2018 en 2019
3) Instemmen met voorgestelde werkwijze en penvoerderschap Provincie Groningen

2.57, eerste lid



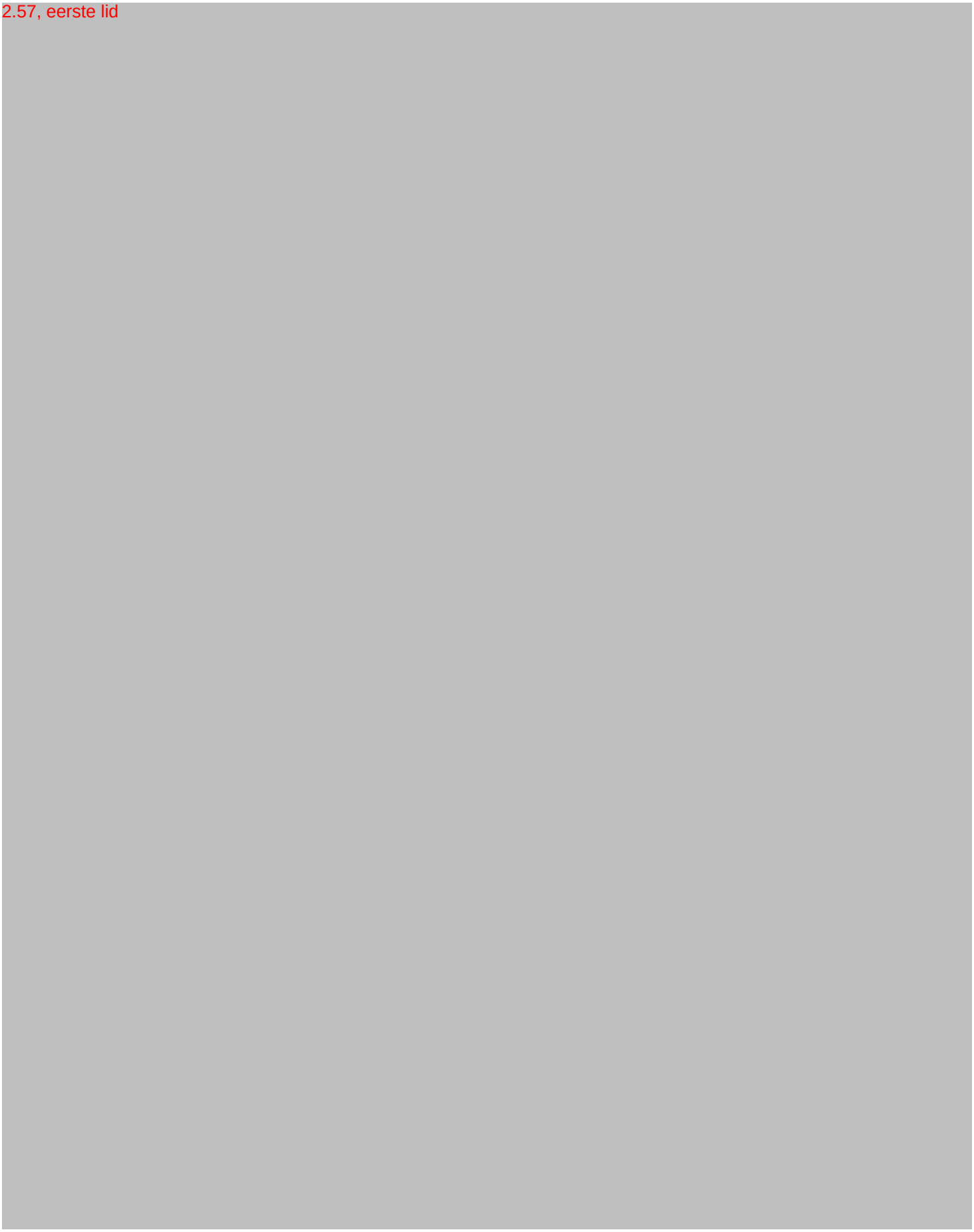
INITIO™

2.57, eerste lid



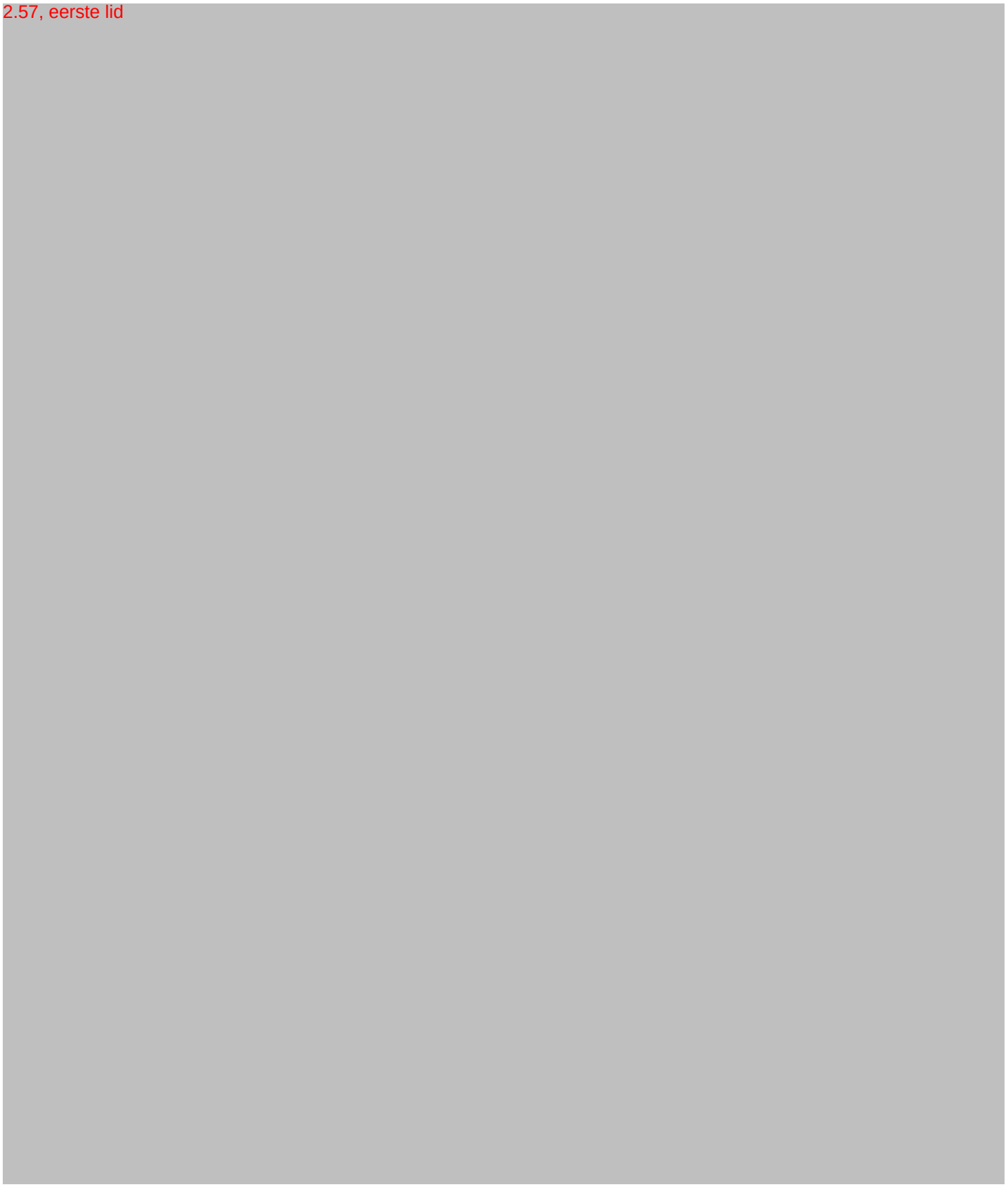
INITIO™

2.57, eerste lid



INITIO™

2.57, eerste lid



INITIO™

provincie groningen

Initio Hoofdkantoor
t.a.v. [redacted]
Helperpark 278
9723 ZA Groningen
Nederland (NL)

Datum : 16 november 2017
Documentnr. : 2017-100449
Dossiernummer : K6914
Behandeld door : [redacted]
Telefoonnummer : [redacted]
Onderwerp : Definitieve gunning branding campagne Noord nederland

Geachte mevrouw [redacted]

Op 8 september 2017 heeft u bericht ontvangen dat de opdracht branding campagne Noord Nederland voorlopig aan uw organisatie gegund is.

Door de afgewezen inschrijvers is binnen 20 kalenderdagen na dagtekening van de voorlopige gunningsbeslissing geen kort geding aanhangig gemaakt bij de Rechtbank te Groningen. Derhalve wordt de opdracht definitief aan uw organisatie gegund.

Conform uw offerte verlenen wij u namens de drie noordelijke provincies hierbij de opdracht om de komende twee jaar invulling te geven aan de TopDutch brandingcampagne. De drie EZ gedeputeerden zijn overeengekomen dat de Provincie Groningen penvoerder is namens de drie Noordelijke Provincies.
Met uw organisatie zijn hierover de volgende afspraken gemaakt:

- De totale kosten van de totale campagne bedragen maximaal € 1,2 miljoen exclusief btw.
- De eerste drie campagneonderwerpen waarmee uw bureau zal starten zijn Agri/Dairy, Vergroening Chemie en Transport&Logistiek. De verdere campagneonderwerpen en campagne acties worden voorbereid in overleg met de EZ gedeputeerden en het kernteam.
- Concrete campagne activiteiten worden voorbereid en besproken in het kernteam en ter goedkeuring voorgelegd aan de drie EZ gedeputeerden. Pas na inhoudelijke en financiële goedkeuring van de EZ gedeputeerden wordt er gestart met verschillende deelactiviteiten. In het kernteam levert uw organisatie tweewekelijks een financieel overzicht van de voortgang (Inzet uren, aankoop materialen, middelen).
- Aan de hand van bovengenoemd financieel overzicht kunt u, in afwijking van hetgeen gesteld in de algemene inkoopvoorwaarden van de provincie Groningen omtrent betaaltermijnen, tweewekelijks uw termijnrekening indienen bij de provincie Groningen. Bij het indienen van rekeningen verzoeken wij u het volgende VPL nummer te vermelden: VPLnr.000035.
- Uw organisatie zal zorgdragen voor de monitoring en rapportage van de leads voortkomend uit de campagne, waarbij het aantal leads en de te verwachten arbeidsplaatsen van de succesvolle leads in beeld worden gebracht. Het doel van de campagne is het realiseren van succesvolle proposities die leiden tot de vestiging van grote internationale ondernemingen in Noord Nederland waardoor er voor 2000 mensen werk ontstaat

Voor deze opdracht is een verplichtingennummer (VPL) vastgelegd in de financiële administratie van de provincie Groningen. Wij verzoeken u dringend dit nummer te vermelden op de nota('s), die u achteraf zult sturen, ten laste van deze opdracht. Als dit nummer ontbreekt, resulteert dat in een langere afhandelingstermijn van de desbetreffende nota.

De nota's, bij voorkeur digitaal in één enkel PDF-bestand kunt u per mail zenden aan crediteurenadministratie@provinciegroningen.nl. Onder vermelding van zaaknummer (K6914) en verplichtingnummer VPLnr.000035, afdeling Economie, Cultuur en Projectfinanciering, t.a.v. de heer [redacted] De tenaamstelling moet zijn:

Provincie Groningen
Crediteurenadministratie
Postbus 610
9700 AP GRONINGEN.

Facturen zonder de gevraagde informatie worden niet in behandeling genomen.

Op deze opdracht zijn het 'Inkoop- en Aanbestedingsbeleid provincie Groningen 2016-2020' en de 'Algemene Inkoopvoorwaarden (2015)' van toepassing. Deze documenten zijn te vinden op www.provinciegroningen.nl. Overige voorwaarden worden nadrukkelijk van de hand gewezen.

Wij vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd en wensen u mede namens de Provincies Drenthe en Fryslan veel succes met de uitvoering van de campagne en zien uit naar de resultaten.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Groningen:

, voorzitter.

, secretaris.

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 28-6-2017 8:23:07
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "Henk Brink" [redacted] drenthe.nl, "Henk Jumelet" [redacted] @drenthe.nl, "Tjisse Stelpstra" [redacted] @drenthe.nl, "Cees Bijl" [redacted] @drenthe.nl, "Jozias van Aartsen" [redacted] @drenthe.nl
Cc : [redacted] @drenthe.nl, "Annet van Schreven" [redacted] @drenthe.nl, [redacted] @drenthe.nl, "[redacted] [redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : Schriftelijke ronde: Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland DEF.docx
Attachment : 26-ECO Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland DEF.docx;image001.jpg;

Geacht college, goedemorgen,

Gisteren heeft u in uw vergadering bijgaande nota besproken en aangehouden. Na overleg met gedeputeerde Henk Brink is het Statenstuk iets aangepast en wel in het deel 'Statenstuk' onderdeel b inleiding.

Ik verzoek u hierbij schriftelijk te laten weten of u kunt instemmen met bijgaande nota.

Het GS besluit is een voorstel aan de Provinciale Staten; daarmee is het GS besluit onder voorbehoud van besluitvorming door de Provinciale Staten. Dit wordt ook formeel gemeld aan de Provincie Groningen, aanbestedende dienst/penvoerder. Uw besluit zal openbaar worden gemaakt op het moment dat de uitvraag op de aanbestedingskalender is opgenomen.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

Agendapunt voor de vergadering van Gedeputeerde Staten van Drenthe

Statenstuk

Algemene gegevens		***Verantwoordelijke***
Opsteller	en	Erik Bos
Team	Economie	
Datum	woensdag 7 juni 2017	*Paraaf verantwoordelijke*
Uiterste behandeldatum in GS:27 juni 2017 *Toelichting: behandeling in cie FCBE 13-9-2017 en PS 27-9-2017*		*Bespreken:*

Verwijzing naar speerpunt collegeakkoord/programma begroting	***Portefeuillehouder***
2. Economisch Drenthe / 2. Regionale economie	Henk Brink

Intern voorbereid met	***Afwijkende mening***	***Paraaf directeur-secretaris***
1. Fin	Nee	Annet van Schreven
2. , Ec	Nee	
3. Com	Nee	
4. S&I	Nee	

Archivering		***Communicatie***
Datum:	*Registratienummer:*	*Openbaar:* Ja
	nr.	
	nr.	*Persbericht:* Nee
	nr.	*Bekendmaking:* Provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd.

Onderwerp

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Advies

1. Provinciale Staten voor te stellen:
- een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te voeren;
- hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Beslissing GS

Risico's

Risico behorend bij advies 2:
In het geval van een negatief besluit, gaan de provincies Groningen en Fryslân zonder Drenthe verder met de profilering op het gebied van (internationale) acquisitie en het aantrekken van internationale bedrijven. Noordelijke samenwerking kan bij negatieve besluitvorming onder druk komen te staan. Hierin niet samen optrekken betekent onderlinge concurrentie in het noorden.

Aanvullende informatie voor GS

De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Er vindt afstemming plaats met de provincies Fryslân en Drenthe. Dit gebeurt in het Noordelijk overleg gedeputeerden Economische Zaken en het Noordelijk overleg van de Hoofden Economische Zaken.

Tekst openbare besluitenlijst
Onderwerp: Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland.
Het college van Gedeputeerde Staten van Drenthe heeft besloten Provinciale Staten te verzoeken om samen met de provincies Groningen en Fryslân het Noorden internationaal op de kaart te zetten als vestigingsregio voor bedrijven om zich nieuw te vestigen of uit te breiden. Met de tweejarige internationale campagne wordt een vervolg gegeven aan de succesvolle Tesla campagne die begin 2017 is gelanceerd. Er wordt voorgesteld in totaal maximaal € 400.000,- uit bestaande middelen beschikbaar te stellen.

Verzenden

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten

Bijlagen alleen voor Gedeputeerde Staten	Meekopiëren

NB. Het Statenstuk en de eventuele daarbij horende bijlagen worden standaard meegekopieerd voor GS.

provincie Drenthe

Statenstuk @

Tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Voorgestelde behandeling:
- Statencommissie Financiën, Cultuur, Bestuur en Economie op 13 september 2017
- Provinciale Staten op 27 september 2017
- fatale beslisdatum: 27 september 2017

Behandeld door de heer [redacted] en mevrouw [redacted], telefoonnummer (0592) [redacted]
e-mail [redacted]drenthe.nl
Portefeuillehouder: de heer H. Brink

Inleiding

a. Algemeen
Begin 2017 is de Noordelijke Topdutch campagne gericht op het binnenhalen van de Tesla batterijfabriek gelanceerd. Onder meer via een gerichte mediacampagne (Twitter, LinkedIn, Facebook) en de website topdutch.com. Hiermee heeft Noord Nederland zichzelf internationaal op de kaart gezet. In juni 2017 is er een vervolg aan gegeven met de deelcampagnes Jobdutch en Electrify. Vanuit de Noordelijke provincies is de wens om deze campagne verder te ontwikkelen in Noordelijk verband in het kader van internationale profilering en acquisitie. Hierbij zal de branding van Noord Nederland, ontwikkeld door het SNN worden meegenomen. De gewenste campagne gaat verder dan het aantrekken van Tesla, namelijk een brede campagne gericht op een aantal sterke noordelijke economische thema's. Conform de beleidsopgave 'Versterken concurrentiekracht' wordt gewerkt aan een Drentse acquisitiestrategie die voor de zomer 2017 gereed zal zijn. Eveneens wordt in dit kader een meerjaren visie en strategie op economische marketing en profilering van Drenthe opgesteld, welke eind 2017 gereed zal zijn. In de totstandkoming hiervan wordt afstemming gezocht met Drentse stakeholders, zoals gemeenten en koepelorganisaties. Beide strategieën vormen de basis voor de Drentse input in de Noordelijke campagne en acquisitieactiviteiten. De provincie Groningen is penvoerder namens de provincies Fryslân en Drenthe en wil garant staan voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van de campagne om de continuïteit te borgen.

b. Europese aspecten
De provincie Groningen is aanbestedende dienst. Deze aanbesteding wordt uitgevoerd conform Europese wet- en regelgeving. De opdracht wordt middels een Europese Aanbestedingsprocedure in de markt gezet. Onder voorbehoud van goedkeuring van uw Staten.

c. Economie/werkgelegenheid
Het streven is om binnen twee jaar een aantal grote ondernemingen naar Noord Nederland te halen en hierdoor veel nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren.

d. Participatie
Provincies Groningen en Fryslân, SNN en de NOM.

Advies

1. Een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren.
2. Hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Doelstelling uit de begroting

2.2.1 Stimulering van innovatief ondernemerschap en ondernemersklimaat.

Argumenten

1.1. Met deze campagne zal het Noorden (inter)nationaal beter in beeld komen bij internationale prospects en andere beslissers.
Niet alleen internationaal speelt het Noorden zich in de kijker als vestigingslocatie in Nederland, maar ook de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) krijgt het Noorden meer 'on top of mind'. De NFIA is het agentschap van het ministerie van Economische Zaken die de eerste contacten legt voor internationale bedrijven die zich mogelijk willen vestigen in Nederland. Voor het noorden is de NOM het eerste aanspreekpunt voor de NFIA. Daarmee wordt het Noorden aangesloten op de internationale profilering- en acquisitie inspanningen van de NFIA ('Invest in Holland'). Deze campagne is niet bedoeld om een-op-een bedrijven naar Noord Nederland te halen, zoals bij de Tesla campagne wel het geval is.

1.2. Het versterkt de Noordelijke samenwerking en zal effect sorteren op het gebied van lobby in Den Haag en Brussel
De campagne draagt bij aan het op de kaart zetten van het Noorden. Door samen op te trekken in acquisitie staat het noorden sterker en wordt onderlinge concurrentie vermeden. Deze zichtbaarheid zal ondersteunend werken op de lobby inspanningen. Daarnaast creëert het een saamhorigheidsgevoel door de samenwerking tussen bedrijven, onderwijsinstellingen en overheid.

1.3. Deze activiteiten zijn aanvullend en versterkend voor de Drentse economische profilering en marketing.
Momenteel wordt gewerkt aan de economische marketing en profilering van Drenthe, na de focus van Marketing Drenthe op vrijetijdseconomie. Streven is om u in het vierde kwartaal van 2017 een voorstel te doen met een Statenstuk met een gedragen meerjarenvisie -strategie en meerjarig uitvoeringsplan op het brede gebied van economie, innovatie, ondernemerschap en acquisitie.

1.4. Indirecte doelstelling is om met de campagne een aantal (grote) ondernemingen naar Noord Nederland te halen en nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne.
Dit is geen hard gegeven, regiomarketing en profilering is niet één-op-één te koppelen aan concrete resultaten zoals werkgelegenheid en nieuwvestiging.

2.1. De middelen uit het saldo van de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM zijn voor deze doeleinden bedoeld en de ruimte is toereikend.

Tijdsplanning

- Ontwikkeling van de campagne voorzien op eind december 2017
- Uitvoering van de campagne in 2018-2019 met mogelijke uitloop naar 2020

Financiën

Het bedrag van € 400.000,- kan uit aanwezige middelen worden gedekt. Bij de aankoop van de aandelen van NOM in 2016 is vastgelegd dat een deel van de opbrengsten ingezet kan worden voor projecten t.b.v. de noordelijke economie. Dit bedrag dat beschikbaar is gesteld door alle aandeelhouders staat op de rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM bij de provincie Drenthe.

Monitoring en evaluatie

Tijdens de campagne zullen effectmetingen uitgevoerd worden, de NOM rapporteert over de gegenereerde leads en prospects. U wordt via de gebruikelijke planning- en control cyclus op de hoogte gehouden.

Communicatie

De provincies Groningen en Fryslân worden rechtstreeks geïnformeerd. Naar verwachting zal er een gezamenlijk, Noordelijk persbericht worden opgesteld. Verdere (strategische) communicatie vindt plaats in afstemming met het Hoofden Economische Zaken en/of Noordelijk Economische Zaken gedeputeerden overleg.

Bijlagen

1.
2
3.
4.
5.

Ter inzage in kamer C0.39

1.
2.
3.
4.
5.

Assen, @
Kenmerk: @

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

J.J. van Aartsen, voorzitter

mevrouw mr. A.M. van Schreven, secretaris

/coll.

*Ontwerp*besluit

Provinciale Staten van Drenthe;

gelezen het voorstel van Gedeputeerde Staten van Drenthe van @ , kenmerk @;

BESLUITEN:

1. een tweejarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord-Nederland onder penvoering van de provincie Groningen en in samenwerking met de provincie Fryslân vorm te geven en uit te laten voeren;

2. hiertoe maximaal € 400.000,-- beschikbaar te stellen vanuit de Rekening-courantrekening saldo Aandeelhouders NOM.

Assen, 27 september 2017

Provinciale Staten voornoemd,

, griffier , voorzitter

/coll.

provincie Drenthe

Date : 29-6-2017 10:12:26
From : " [redacted] **drenthe.nl**
To : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Stand van zaken
Attachment : image001.png;

Hallo [redacted]

Informeer je mij even over de uitkomst van je telefoontje met [redacted]

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

provincie Drenthe

Date : 11-9-2017 9:07:17
From : "Henk Brink" drenthe.nl
To : " provinciegroningen.nl
Cc : " drenthe.nl
Subject : RE: Persbericht Top Dutch

Goedemorgen,

Zou u de bijlage nogmaals willen sturen, de bijlage in deze mail is niet te openen.

Hartelijk dank,

Met vriendelijke

drenthe.nl T:0592
Westerbrink 1, Postbus 122, 9400 AC Assen
www.provincie.drenthe.nl
aanwezig van maandag t/m donderdag

----Oorspronkelijk bericht----
Van: [mailto provinciegroningen.nl]
Verzonden: zondag 10 september 2017 13:47
Aan: Brouns P.H.R.; Sander De Rouwe; Henk Brink; Marieke Ferwerda
Onderwerp: Persbericht Top Dutch

Beste allemaal,

Naar aanleiding van de voorlopige gunning van de tweejarige campagne Top Dutch hebben jullie aangegeven komende dinsdag een persbericht te willen versturen. In de bijlage vind je hiervoor een concept-tekst. Graag hoor ik jullie reactie en opmerkingen.

Groningen neemt het persbericht mee in de reguliere persbijeenkomst na GS aanstaande dinsdagmiddag. Ik heb begrepen dat ook de provincies Drenthe en Fryslan het persbericht dinsdag willen verspreiden.

Heel graag jullie reactie en alvast veel dank.

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 29-6-2017 8:40:47
From : "[redacted]@drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]drenthe.nl
Cc : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]@drenthe.nl
Subject : RE: Schriftelijke ronde: Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland DEF.docx

Hallo [redacted]

Dan overschrijden we de uiterste aanlevertermijn bij de griffie (deze week), dus dan moet daar toestemming gevraagd worden om het stuk later aan te leveren.

Groet,
[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 8:34
Aan: [redacted]
CC: [redacted];
Onderwerp: Re: Schriftelijke ronde: Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland DEF.docx

Goedemorgen,

Zojuist gesprek gehad over de offerte-aanvraag met [redacted] en ondergetekende. De intentie is om de offerte-aanvraag vandaag nog op de kalender te laten plaatsen; dan seint [redacted] mij en [redacted] in, zodat de Statenbrief naar PS kan. Vanwege een zojuist doorgesproken inhoudelijke wijziging kan het zo zijn dat dat pas morgen of in het slechtste geval (benodigde afstemming groningen en friesland) volgende week pas gebeurt.

[redacted] wat moet er gebeuren als de offerte-aanvraag pas volgende week op de kalender komt?

Groet,
[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 28 jun. 2017 om 17:41 heeft [redacted] < [redacted]drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Het lijkt dat iedereen akkoord is. [redacted] / [redacted] hoe gaat het nu verder?
>
> Groet [redacted]
>
> Op 28 jun. 2017 om 13:32 heeft Tjisse Stelpstra <[redacted]@drenthe.nl> het volgende geschreven:
>
> > Akkoord
> >
> > Verstuurd vanaf mijn iPad
> >
> > Op 28 jun. 2017 om 10:37 heeft Cees Bijl [redacted]@drenthe.nl> het volgende geschreven:
> >
> > > Accoord
> > >
> > > Verstuurd vanaf mijn iPad
> > >
> > > Op 28 jun. 2017 om 10:09 heeft [redacted] Jumelet <[redacted]@drenthe.nl> het volgende geschreven:
> > >
> > > > Accoord. Gr. [redacted] J.
> > > >
> > > > Verstuurd vanaf mijn iPad
> > > >
> > > > Op 28 jun. 2017 om 08:23 heeft [redacted] < [redacted]drenthe.nl> het volgende geschreven:
> > > >
> > > > > Geacht college, goedemorgen,
> > > > > Gisteren heeft u in uw vergadering bijgaande nota besproken en aangehouden. Na overleg met gedeputeerde Henk Brink is het Statenstuk iets aangepast en wel in het deel 'Statenstuk' onderdeel b inleiding.
> > > > > Ik verzoek u hierbij schriftelijk te laten weten of u kunt instemmen met bijgaande nota.
> > > > > Het GS besluit is een voorstel aan de Provinciale Staten; daarmee is het GS besluit onder voorbehoud van besluitvorming door de Provinciale Staten. Dit wordt ook formeel gemeld aan de Provincie Groningen, aanbestedende dienst/penvoerder.
> > > > > Uw besluit zal openbaar worden gemaakt op het moment dat de uitvraag op de aanbestedingskalender is opgenomen.
> > > > > Met vriendelijke groet,
> > > > > [redacted]

Date : 29-6-2017 10:42:21
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: Stand van zaken
Attachment : image001.png;

Hi [redacted]

Ik begrijp niet waar die vertraging vandaan komt. We gaan nog steeds voor publicatiee vandaag, uiterlijk morgen.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 29 juni 2017 10:22
Aan: [redacted]
CC: Erik Bos; [redacted]
Onderwerp: Re: Stand van zaken

Dag [redacted]

Zit nu in overleg, maar heb [redacted] even daarvoor gesproken. Daarvoor belde Henk mij dat Brouns akkoord was, maar dan voor 20%. Henk vond dat goed. Hij heeft Brouns niet aangegeven dat het nu vertraging gaat oplopen.

Op zich goed dat prijs wordt meegenomen bij laatste 5 bureaus vond [redacted]

De prijsindicatie van 1,2 mln wilde hij echter er wel inhouden, omdat je anders appels met peren vergelijkt (bijv een bureau komt met 1 advertisement in een jaar tov bureaus die er met 10 komen).

Wel was hij zeer ontevreden over de vertraging die het nu gaat oplopen.
Is daar al een indicatie van te geven qua planning?

gr
[redacted]

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Datum: 29-06-2017 10:12 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Onderwerp: Stand van zaken

Hallo [redacted]
Informeer je mij even over de uitkomst van je telefoontje met [redacted]
Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

provincie Drenthe

Date : 21-12-2017 14:09:31
From : [redacted]@drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl
Subject : RE: stukken voor GS Groningen
Attachment : image003.jpg;image004.jpg;image005.png;

[redacted]

Mooiste zou zijn om het een keer in ons kernteam overleg op maandagmiddag half vier – half vijf te komen in 0.68

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 21 december 2017 12:59
Aan: [redacted]
Onderwerp: FW: stukken voor GS Groningen

Ha [redacted],

Laatst sprak ik je kort even over Topdutch. In de bijlage vind je hier (vertrouwelijk) wat stukken over.
Zoals gezegd gaan we als drie noordelijke provincies de komende twee jaar aan de slag met campagnes om bedrijven naar Noord-NL te verleiden.
Voor 2018 zijn drie thema's gekozen: 1) groene chemie, 2) agri/dairy en 3) transport & logistiek.
Punt 2 is door Friesland ingebracht (Drenthe heeft logistiek en Groningen groene chemie), maar uiteindelijk steken we het natuurlijk noordelijk in.
Zal ik begin volgend jaar met jou hier een afspraak over maken? Wie zal ik er nog meer bij betrekken?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

Provincie Drenthe – Economie
[redacted]
[redacted] drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Van: [redacted] [mailto:[redacted]provinciegroningen.nl]
Verzonden: vrijdag 17 november 2017 10:36
Aan: [redacted] fryslan.frl
Onderwerp: stukken voor GS Groningen

Hallo [redacted] en [redacted] ik heb bijgaande stukken zoals afgesproken op de GS agenda vaan aanstaande dinsdag geplaatst bij ons. Ik stuur jullie de afd nota en de uitgaande brief aan [redacted] zodat jullie die kunnen gebruiken bij jullie GS traject een week later. Patrick is akkoord en heeft het voorbesproken met andere groninger GS leden, wordt bij ons hamerstuk

Met vriendelijke groet en goed weekend,
[redacted]

provincie groningen

[redacted]
email: [redacted]provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 11-5-2017 16:43:40
From : " **drenthe.nl**
To : **@provinciegroningen.nl**
Cc : "Erik Bos" **drenthe.nl, "** **drenthe.nl**
Subject : RE: Top Dutch toeting aanbesteding
Attachment : image001.png;

Hallo

Dat lijkt mij een goed voorstel, ik hoor graag van jullie!

Groeten

Van: @provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 11 mei 2017 16:42
Aan:
CC:
Onderwerp: FW: Top Dutch toeting aanbesteding

Goedemiddag

Ik heb vandaag met gesproken m.b.t. bovengenoemd onderwerp.

We hebben e.e.a. besproken, waarna het stuk zal aanpassen. Hij komt begin volgende week bij ons terug met het resultaat. Wij (, en ik) zullen er dan weer naar kijken en het lijkt mij verstandig dat wij dan ook even contact hebben.

Ik hoop dat dat wat jou betreft akkoord is.

Alvast een goed weekend,

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

---

Van:
Verzonden: donderdag 11 mei 2017 12:18
Aan:
Onderwerp: Fwd: Top Dutch toeting aanbesteding

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** < drenthe.nl>
> **Datum:** 10 mei 2017 14:37:02 CEST
> **Aan:** " provinciegroningen.nl" < provinciegroningen.nl>
> **Kopie:** " (fryslan.frl)" < fryslan.frl>
> **Onderwerp: FW: Top Dutch toeting aanbesteding**
>
> Hierbij de reactie op de uitvraag topdutch 2.0 van onze inkoop.
> @ kan jij jouw inkooppersoon contact laten opnemen met

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 10 mei 2017 11:30
Aan: Erik Bos
CC: [redacted]
Onderwerp: Top Dutch toeting aanbesteding

Hallo Erik,

Zoals net besproken tref je bijgaand de 1e opmerkingen vanuit de aanbestedingstoets aan.
Graag verneem ik wie er vanuit inkoop Groningen betrokken is bij deze aanbesteding zodat we contact op kunnen nemen.
Graag licht ik eea toe en help ik hoe dit het beste verder aan te vliegen, is het handig een afspraak te beleggen?
Bedankt!

[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

Date : 27-6-2017 11:57:06
From : "Annet van Schreven" [redacted] **@drenthe.nl**
To : " [redacted] **drenthe.nl**
Cc : " [redacted] **drenthe.nl, "** [redacted] **drenthe.nl, "Henk Brink"** [redacted] **drenthe.nl, "Erik Bos"** [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Re: Top Dutch

Beste [redacted] het lijkt me goed dit nog met Henk Brink af te stemmen voordat we verder gaan. Hij gaat uit van een andere benadering.

Vriendelijke groet, Annet van Schreven

Op 27 jun. 2017 om 11:54 heeft [redacted] < [redacted] drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Nog een aanvulling, naar verwachting wordt de Europese uitvraag op de aanbestedingskalender geplaatst. Tot ons seintje s.v.p. het besluit op de slapende lijst plaatsen.
> Over evt. persbericht zal onderling contact zijn tussen BA's Gr, Fr en Dr.
>
> Bedankt en groet,
> [redacted]
>
> ---
>
> **Van:** Erik Bos
> **Verzonden:** dinsdag 27 juni 2017 11:50
> **Aan:** Annet van Schreven
> **CC:** [redacted] Brink
> **Onderwerp:** Re: Top Dutch
>
> Er is inderdaad sprake geweest van een gefaseerde uitvraag.
> Dat was in de veronderstelling dat de uitvraag middels een onderhandse aanbesteding zou gaan. Onderhands aanbesteden zou alleen (juridisch) mogelijk zijn als het gesplitst zou worden.
> Ondertussen is het een Europese aanbesteding en is de uitvraag in 1 keer.
> PS wordt gevraagd het budget beschikbaar te stellen voor de campagne en wordt in een bijeenkomst meegenomen door het het bureau over hun ideeen voorafgaand aan de PS vergadering.
> I
>
> Groet,
>
> Erik
>
> Op 27 jun. 2017 om 11:32 heeft Annet van Schreven [redacted] @drenthe.nl> het volgende geschreven:
>
> > Beste [redacted] en [redacted]
> >
> > In GS gaf Henk Brink net aan dat het Statenstuk over Top Dutch niet klopt qua besluitvorming: het stuk zou gesplitst moeten worden, omdat er sprake is van 2 fasen. Kunnen jullie het aanpassen, zodat het vanmiddag nogmaals op ronde kan langs GS (schriftelijk)? Dank!
> > Fase 1: uitvraag bureaus
> > Fase 2: ophalen 400.000 bij PS (tweede platte streepje zou veranderd moeten worden).
> >
> > Vriendelijke groet, Annet van Schreven

Date : 20-7-2017 12:05:13
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl
Subject : Re: Topdutch naam
Attachment : image001.jpg;

Ja is vorige week op naam van ons gezet. Benelux en Europees kost 2000 euro geloof ik

Vriendelijke groet

Op 19 jul. 2017 om 10:09 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Dag
>
> Had je al duidelijkheid over het Intellectueel Eigendom van Topdutch?
>
> Met vriendelijke groet,
>
> | @ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl
>
> een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Date : 19-7-2017 14:39:10
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: Topdutch op vakantie

Ik wist niet dat die actie kwam en ook niet dat er na de vakantie nog veel meer komt. Jullie (en Henk) wel?

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 19 juli 2017 14:38
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: Topdutch op vakantie

Ik zag het net voorbijkomen op de tesla-app

Schijnt dat volgende week vrijdag de actie met vliegveld begint en niet deze week

---

Van: [redacted]
Verzonden: woensdag 19 juli 2017 14:15
Aan: [redacted]
Onderwerp: Topdutch op vakantie

Hi,

Hebben jullie deze gezien?

Groeten,
[redacted]

Date : 14-7-2017 10:05:29
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: vragen en antwoorden negometrix
Attachment : image001.png;image002.jpg;

Ja, van [redacted]

Met vriendelijke groet,

[redacted]
Aanbestedingsdeskundige

provincie Drenthe

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 14 juli 2017 10:05
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: vragen en antwoorden negometrix

Dank, begrijp dat vragen van 1 bureau afkomstig zijn?

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 14 juli 2017 9:58
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: vragen en antwoorden negometrix

Hi [redacted]

Bijgaand pdf met vragen en antwoorden.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted] drenthe.nl
Bezoekadres Provinciehuis: Westerbrink 1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van: [redacted]
Verzonden: vrijdag 14 juli 2017 9:49
Aan: [redacted]
Onderwerp: vragen en antwoorden negometrix

Hoi [redacted]

Van [redacted] begreep ik dat de vragen en antwoorden die ihkv de uitvraag noordelijke campagne zijn gesteld, door jou in negoemtrix zijn gezet.

Kan je die mij nog doorsturen?

Met vriendelijke groet,
[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

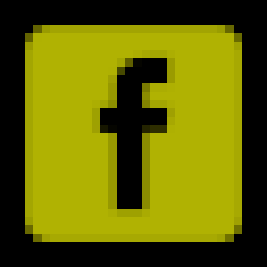
[redacted] | @[redacted] drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl

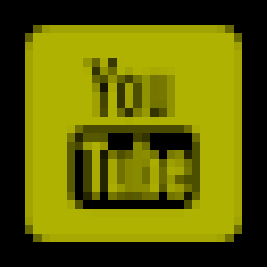
een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

provincie Drenthe

provincie Drenthe

provincie Drenthe




You
Tube

NOM
Bekijk wat de NOM voor
u kan betekenen
Meer
informatie

Date : 21-9-2017 21:20:03
From : "Erik Bos" drenthe.nl
To : " drenthe.nl
Subject : Re: Logo provincie Drenthe
Attachment : image001.jpg;

Ik ga Henk Brink polsen.
Hou je ook een kaart voor mij beschikbaar.

Mooi initiatief, ook voor het vervolg.

Groet,

Erik

Op 21 sep. 2017 om 13:06 heeft < drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hoi Erik,
>
> Ik heb contact gehad met van ndc mediagroep over het noordelijk event Trendship. https://www.trendship.nl heeft eerder contact gehad met en die had hem doorverwezen naar Drenthe en Friesland.
> Trendship is het noordelijk event voor innovatieve ondernemers. SNN staat prominent vermeld maar de provincies zijn hier nog helemaal niet zichtbaar in.
> Groningen en Friesland willen graag structureel participeren in Trendship en de provincies daar een prominentere rol in laten spelen.
> Voor het aanstaande event op 12 oktober is dit nog te korte termijn, maar Trendship gelooft in de samenwerking en stuurt beide provincies ca 30 vrijkaarten (a 400 per stuk) toe die men kan uitdelen in het eigen netwerk.
> Zowel Groningen als Friesland hebben aangegeven een stimulans te willen geven van €10.000,-
>
> Dezelfde vraag ligt nu voor aan Drenthe. Heb aangegeven dat ook wij interesse hebben in participatie en dat hij ons ook 30 kaarten mag toesturen.
> De logo's van de provincies voor komend event worden gepubliceerd en wij mogen 30 mensen uit ons netwerk uitnodigen.
> Een symbolische bijdrage a la Friesland en Groningen is welkom maar niet per se een voorwaarde. Maar het lijkt me goed een zelfde bijdrage te leveren.
> Voor de volgende edities lijkt me koppeling met Topdutch een logische. Ik heb ook als gepolst en die zagen wel mogelijkheden.
>
> had het er ook nog over om voorafgaand aan Trendship een (noordelijke) lunch met de genodigden te organiseren, maar dat is aan ons.
>
> Ik zal vanuit communicatie ook nog even bijpraten.
>
> Ben jij akkoord met een bijdrage van €10.000,- voor deze editie?
>
> Met vriendelijke groet,
>
> | @ drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl
>
> **een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?**

Van: @ndcmediagroep.nl]
Verzonden: donderdag 21 september 2017 12:11
Aan:
Onderwerp: Logo provincie Drenthe

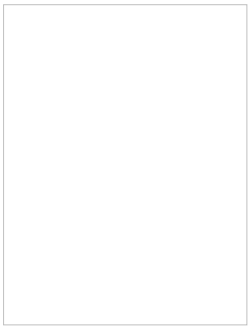
Hoi ,

Hierbij mijn email. Ik zou jullie logo graag ontvangen zodat wij voor jullie een gepersonaliseerde omgeving/uitnodiging kunnen maken zodat deze een op een doorgestuurd kan worden. Dit scheelt jullie weer tijd en energie.
Als ik dit binnen heb krijgen jullie van mij dan ook de communicatiekit + codes + uitnodigingstraject etc.

Voor wat betreft de invulling van de mediacampagne zou ik graag een afspraak willen maken zodat we qua inhoud en storyline

eventjes met elkaar van gedachten kunnen wisselen. Het verhaal wordt geplaatst in onze zakelijke uitgave die maandelijks verschijnt. Het is eventueel mogelijk om dit verhaal mee te nemen in de uitgave van 12 oktober voorafgaand aan Trendship. Echter kunnen we het ook in navolging van Trendship plaatsen en refereren aan en daarbij praktische voorbeelden van ondernemers uit etaleren. Hierover wissel ik graag met jullie van gedachten.

Met vriendelijke groet,



provincie Drenthe

Date : 8-6-2017 8:48:10
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : RE: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland
Attachment : image001.png;image002.png;image003.png;image004.png;

Hallo [redacted]

Even qua proces m.b.t. inkoop TD.

We hadden i.v.m. de gewenste snelheid alvast de versie van vrijdagmiddag gestuurd voor een eerste indruk/check. Daar is inhoudelijk op gereageerd met de mail van [redacted] van gisteren. Niet wetende dat er nog aan gewerkt werd door jullie.

De nieuwste versie is gisteravond gemaild. De adviseur die kan adviseren is afwezig vandaag.

Praktisch voorstel: er is advies gegeven via de mail, wanneer jullie deze verwerken kan die versie nog een keer kort gecheckt worden. Ik begrijp dat jij en [redacted] elkaar vanmiddag nog spreken?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe

[redacted]

@[redacted]

[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 8 juni 2017 7:57
Aan: [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: RE: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Goedemorgen [redacted]

Wat mij bevreemde, was dat ik dinsdag aan het einde van de middag via team economie reeds een aangepaste versie had gekregen. Deze heb ik gisteren laten toetsen en tref je bijgaand aan. De versie die ik gisteren van jou gekregen heb, is een andere. Hoe kan het dat er verschillende versies de ronde doen?

Hieronder de opmerking van [redacted] onze aanbestedingsjurist:
Wat mij/ons opvalt is dat veel zaken niet gedefinieerd zijn.
Veel aspecten zijn niet SMART gemaakt, niet duidelijk is wat de opdrachtgever tot doel heeft of welke resultaten bereikt moeten worden. Het is allemaal erg open en werkt denk ik heel verschillende offertes in de hand. Denk dat hier nog wel een concretiseringsslag gemaakt kan worden (ook voor gunning en weging!).

Zullen we vanmiddag even kijken of je hier voldoende mee verder kan?

Groeten
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: woensdag 7 juni 2017 20:45
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Helemaal prima, tot morgen!

Van: [redacted] [mailto:[redacted] drenthe.nl]
Verzonden: woensdag 7 juni 2017 5:25
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Hoi

Ik werk niet op woensdag, vandaar dat je me niet te pakken kreeg.

Ik zal de docs toetsen, ik verwacht uiterlijk vrijdag deze getoetst bij je terug te hebben.

Ik zie je in ieder geval morgen, spreken we elkaar hier dan even over?

Gr

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------

Van: < provinciegroningen.nl>

Datum: 07-06-17 17:07 (GMT+01:00)

Aan: < drenthe.nl>

Cc: " < provinciegroningen.nl>, < provinciegroningen.nl>

Onderwerp: offerteaanvraag 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland

Goedemiddag

Hierbij de offerteaanvraag voor de ontwikkeling van een 2-jarige campagne ter ondersteuning van de internationale acquisitie van Noord Nederland. Deze is opgesteld in samenwerking tussen de provincies Friesland, Drenthe en Groningen. van onze afdeling ECP is hiervan de penvoerder en ism onze afdeling inkoop, en op basis van aanvullingen en opmerkingen van medewerkers van de provincies Drenthe en Groningen, is de offerteaanvraag tot stand gekomen.

Er is voor gekozen, gezien de fase waarin het project zit, deze aanvraag als procedure weg te zetten onder het verlichte regime van sociale en andere specifieke diensten. Vandaar ook het maximale bedrag van 750.000 euro ex btw dat in de stukken wordt genoemd.

Als opzet is gekozen voor een selectiefase (fase 1) waarin wordt gevraagd om een voorstel voor een campagne. De selectiefase zal plaat vinden onder begeleiding van concern inkoop van de provincie Groningen.

Na de selectie van een bureau volgt fase 2 waarin nadere afstemming over de inhoud van de opdracht met de geselecteerde leverancier plaats zal vinden. Daarna volgt definitieve gunning.

Het document bevat een beschrijving van de opdracht en de wijze waarop wordt geselecteerd. Het is de bedoeling dat de aanvraag middels Negometrix wordt uitgezet. Hierbij zal verwijzing naar oa de AIV en verdere procedurele zaken ingeregeld zijn.

Wanneer je vragen hebt dan hoor ik deze graag.

Met vriendelijke groet,

.nl
www.provinciegroningen.nl

De informatie verzonden met dit bericht is uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Gebruik van deze informatie door anderen dan de geadresseerde is verboden. Openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Het is mogelijk dat tijdens het transport van dit bericht fouten zijn ontstaan zodat het bericht onjuist is overgekomen. Hiervoor kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden. Alleen het uiteindelijke papieren document, van de Provincie Groningen of een ander overheidsorgaan, is bindend. Wij adviseren u om bij twijfel over de juistheid of volledigheid contact met ons op te nemen. Zie voor algemene informatie ook onze website www.provinciegroningen.nl

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 15:23:19
From : "[redacted] fryslan.frl
To : "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl
Cc : "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, "[redacted] " [redacted] @fryslan.frl
Subject : RE: ontbindende voorwaarde aanbesteding

Goedemiddag,

Volgens mij is dat bij ons ook GS.
Bij ons moet dit overigens maandag nog in het Portefeuilleoverleg met de Rouwe.
Wat volgens mij geen probleem moet zijn aangezien het volgende week dinsdag ook nog in het HEZ wordt behandeld, als ik juist geïnformeerd ben.
Inhoudelijk zal ik voor vrijdag nog reageren, maar [redacted] misschien kun je alvast reageren op de reden dat er wel een totaalbudget wordt genoemd
En waarom er gekozen is voor 100% gunning op kwaliteit…
Als er bijvoorbeeld 2 partijen zijn die een vergelijkbare kwaliteit bieden, dan kiezen wij de prijs dus niet als 2e criterium ?
Daardoor sluit je m.i. de mogelijkheid om te selecteren op de beste prijs/kwaliteitsverhouding uit, terwijl het bij een vergelijkbare kwaliteit misschien handig is om de prijs als 2e criterium achter de hand te hebben ….
Onze inkoop maakt het niet vaak mee dat een opdracht 100% op kwaliteit gegund moet worden en vroeg waarom dit zo gekozen was….
Ik had daarop niet direct een antwoord.

Groet,

[redacted]

Van: [redacted] [mailto [redacted] provinciegroningen.nl]
Verzonden: dinsdag 27 juni 2017 15:02
Aan: [redacted]
CC: [redacted] Erik Bos
Onderwerp: Re: ontbindende voorwaarde aanbesteding

[redacted] dit staat erin volgens mij we hebben het alleen benoemd als voorbehoud bestuurlijke besluitvorming bij jullie is dat ps en bij ons gs

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 27 jun. 2017 om 14:29 heeft [redacted] < [redacted] drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hi allen,
> Zoals bekend en eerder aangegeven moet voor de Drentse financiering van de campagne een besluit van PS genomen worden (27-9-17 is PS vergadering). Dat moet nog wel genoemd worden in de tekst van de aanbesteding (onder voorbehoud van goedkeuring van o.a. Provinciale Staten van Drenthe)
> @[redacted] zorg jij daarvoor? @[redacted] en [redacted] is dit ook aan de orde in Groningen en Fryslân?
> Groet [redacted] en [redacted]
>
> **Van:** [redacted]
> **Verzonden:** maandag 26 juni 2017 13:35
> **Aan:** [redacted] Erik Bos; [redacted] provinciegroningen.nl; [redacted] ([redacted] fryslan.frl); [redacted] ([redacted] provinciegroningen.nl)
> **Onderwerp:** RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi allen,
> [redacted] had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.
> Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.
> Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?
> Groet [redacted]
>
> **Van:** [redacted]
> **Verzonden:** zaterdag 24 juni 2017 11:21
> **Aan:** [redacted] Erik Bos
> **Onderwerp:** Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat
>
> -------- Oorspronkelijk bericht --------
> Van: "[redacted] < [redacted] provinciegroningen.nl>
> Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
> Aan: [redacted] < [redacted] drenthe.nl>, [redacted] fryslan.frl
> Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
>
> Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
> Vr gr en goed weekend [redacted]
>
> Verstuurd vanaf mijn iPhone
>
> Begin doorgestuurde N bericht

Van: [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl>
Datum: 23 juni 2017 19:21:40 CEST
Aan: [redacted] <[redacted]drenthe.nl>, [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl>
Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Ha [redacted]
Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met [redacted] bespreken.
Ik neem [redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
Prima samenwerking zo!!
Goed weekend!
Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 7:01
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi [redacted]
Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
Met vriendelijke groet,
[redacted]

Van: [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl>
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Ha [redacted]
Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.
Grt
[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Hi [redacted]
Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?
Met vriendelijke groet,
[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Date : 20-10-2017 11:44:37
From : "
To : "provinciegroningen.nl, "fryslan.frl" fryslan.frl,
@provinciegroningen.nl
Subject : RE: Opdrachtverlening
Attachment : Opdrachtverlening .docx;

Dag allen,

Het stuk heb ik doorgenomen en het ziet er al goed uit.
In de bijlage nog wat aanvullingen en opmerkingen.
Moet we a la opdrachtverstrekking NOM niet ook wat kpi's benoemen in dit stuk?

Gr

Van: [mailto: provinciegroningen.nl]
Verzonden: donderdag 19 oktober 2017 11:30
Aan: fryslan.frl;
Onderwerp: Opdrachtverlening

Dame Heren
Wil dit als basis gebruiken, hebben jullie aanvullingen/opm.?
Schrijf na de FO's de GS Nota en de opdrachtbrief aan initio
Vr gr

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe~~bedrijf INITIO~~ heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit ~~bureau~~ samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

Met opmerkingen [redacted]: Deze twee onderdelen worden hieronder niet uitgewerkt

Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Dit kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. Als mogelijke campagne onderwerpen zijn genoemd:

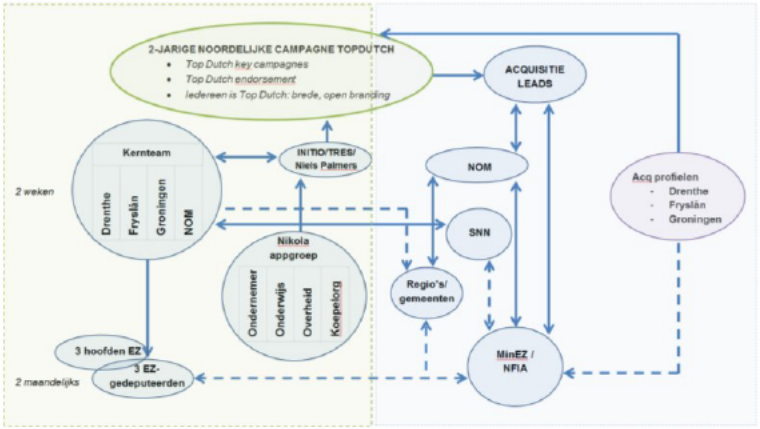
- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy

- ICT
- Vrijetijds-economie

Het kernteam zal hiervoor voorstellen doen richting de EZ gedeputeerden, campagnes worden pas gestart na goedkeuring van deze bestuurders.

Met opmerkingen [redacted]: Dit zal op korte termijn zijn. Wat is het procesvoorstel om te komen tot de keuze?

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn ~~voor hun eigen organisatie~~ de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whats-app groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

Met opmerkingen [redacted]: Tijdens ons vorig overleg was het idee dat Drenthe penvoerder wordt omdat het terugploegpotje van de NOM door drenthe beheert wordt. Ik moet dit nog even met Erik bespreken

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Met opmerkingen [redacted]: [redacted] had het vorige keer over een soort financieel dashboard met info over wat waar voor nodig is

Date : 17-10-2017 10:46:53
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Cc : "[redacted] fryslan.nl" [redacted] fryslan.nl
Subject : Re: Overleg topdutch morgen om 9.00 provinciehuis zaal Wierum

Mannen ik ga m'n best doen het morgenmiddag af te ronden en rond te sturen

Vriendelijke groet [redacted]

> Op 17 okt. 2017 om 09:57 heeft [redacted] < [redacted] drenthe.nl> het volgende geschreven:
>
> Ha [redacted]
>
> Wanneer denk je concept gs nota rond te kunnen sturen?
> Ik weet niet hoe het bij jullie zit, maar bij ons moet het een week van tevoren op de routing.
> Als we voor di 31 okt gaan (nog voor 3 EZ-gedeputeerden overleg van 3 nov) en ik het ook nog met Henk wil bespreken dan moet het uiterlijk deze donderdag klaar zijn.
> Besluitvorming 3 EZ-ged op 3 nov gaat dan over:
> - opdracht Initio met alle voorwaarden en aard 7 richting campagne
> - daarnaast besluitvorming over opdracht 2018 aan NOM
>
> @ [redacted] we hebben afgesproken om iedere 2 weken met de kerngroep (jij, [redacted] en [redacted] af te spreken en te rouleren qua locatie. We hebben een vaste dag, nl de wo ochtend van 9.30-11.00 uur. De eerstvolgende bijeenkomst is wo 1 nov om 9.30 uur op provinciehuis te Assen.
>
> Met vriendelijke groet,
>
> [redacted]
>
> [redacted] | @ [redacted] drenthe.nl | i www.provincie.drenthe.nl
>
> □ een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?
>
>
>
>
> -----Oorspronkelijk bericht-----
> Van: [redacted] [mailto [redacted] provinciegroningen.nl]
> Verzonden: woensdag 11 oktober 2017 20:32
> [redacted] @growventures.nl; [redacted] initio.nl; [redacted] fryslan.frl; [redacted]
> Onderwerp: Overleg topdutch morgen om 9.00 provinciehuis zaal Wierum
>
> Hallo allemaal,
> Vorige week hebben [redacted] ik om de tafel gezeten om de organisatie van de tweejarige campagne te bespreken. Zaken die we toen besproken hebben zet ik hieronder even op een rij, en kunnen wat mij betreft morgen ook zo als agenda worden benut.
>
> 1) Opdrachtverlening
> In Drenthe is er bestuurlijk akkoord gegeven voor de inzet van de middelen voor een tweejarige campagne, in Friesland en Groningen moet dit nog. Voor alle drie provincies geldt dat de organisatiestructuur en beschrijving van de werkwijze nog moet worden vastgesteld in de colleges van GS.
> Voorstel: [redacted] werkt de afspraken die we morgen met elkaar maken rondom organisatie en structuur uit in een GS notitie en regelt daarmee eveneens de formele opdrachtverlening van de drie provincies. De notitie wordt door [redacted] en [redacted] voor besluitvorming ingediend in resp. Fryslân en Drenthe. De opdracht aan initio zal Daan bestaan uit een relatief eenvoudig standaardcontract en een begeleidende brief waarin we de door ons gewenste werkwijze en governance vastleggen.
> Daarnaast is afgesproken dat [redacted] via de mail [redacted] op de hoogte brengt van het feit dat de Alcatel termijn vwb de aanbesteding is verlopen en dat er door andere indieners geen bezwaar is aangetekend. Dit betekent dat de opdrachtnemer er vanuit mag gaan dat de opdracht wordt gegund. (Wat mij betreft [redacted] is dit die mail). De formele opdrachtbrief namens de drie provincies volgt begin november.
>
> 2) governance
> A) besluitstructuur, voorstel we gaan werken met een kleine kerngroep bestaande uit vertegenwoordiger(s) opdrachtnemer en [redacted] en [redacted] namens opdrachtgevers. In deze groep worden over en weer relevante zaken voorgelegd waar bestuurders van op de hoogte moeten zijn of over moeten beslissen. In eerste instantie zal het de eerste keren gaan over de opdrachtomschrijving de te kiezen thema's en inregelen financiële structuur. Voorstel is deze kerngroep iedere twee weken samen te laten komen. Relevante voorstellen uit deze groep worden uitgewerkt en maandelijks voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.
> Nog uitwerken: welke provincie wordt penvoerder, wie wordt eerste aanspreekpunt provincies voor snelle tussendoortjes etc.
> [redacted] wordt contactpersoon voor relatie campagne en opvolgende acquisitie. Morgen een en ander verder bespreken.
>
> B) financiën
> Voorstel: maandelijks financiële voortgang bespreken in kerngroep en per kwartaal een overzicht naar EZ gedeputeerdenoverleg
>
> Voorstel voor financiering: opdrachtgever maakt bij opdrachtverlening een voorschot van 25% over en verdere bevoorschotting wordt gedaan afhankelijk van de voortgang.
>
> 3) Alle andere zaken die we relevant vinden Mensen ik heb parkeerplekken voor jullie gereserveerd tot morgen Vr gr [redacted] Verstuurd vanaf mijn iPad
>
> _____
>
> In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.

> http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Date : 16-11-2017 7:27:02
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl,** **@drenthe.nl**
Cc : " **drenthe.nl**
Subject : RE: Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Attachment : image001.png;

Hallo
Is akkoord zo. Vanaf €300.000 is er een informatieverplichting richting GS (verantwoordelijk gedeputeerde, via POHO). In dit geval is Henk Brink gedurende het gehele traject aangehaakt geweest en akkoord, dus de opdrachtverlening/overeenkomst kan in mandaat door teamleider worden getekend.

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

1 te Assen
werkdagen: maandag t/m vrijdag

Van:
Verzonden: woensdag 15 november 2017 16:27
Aan:
CC:
Onderwerp: Check vraag FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Ho

Onlangs heeft GS bijgaande nota vastgesteld en heeft PS ingestemd.

De aanbesteding is zover dat de opdracht verleend kan worden. Groningen is daar penvoerder voor namens Fr en Dr. Is het nog noodzakelijk dat de opdrachtverlening dan ook nog via GS gaat? In mijn beleving hebben we dat hiermee getackeld en kan het onder mandaat, maar check het bij deze graag nog even.

Hoor graag van jullie, hartelijk dank vast!
Groet

Van:
Verzonden: woensdag 15 november 2017 16:19
Aan:
Onderwerp: FW: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Ja dat zou helpen om te laten checken

Van:
Verzonden: donderdag 22 juni 2017 11:08
Aan:
CC: Erik Bos
Onderwerp: Campagne ondersteuning acquisitie Noord-Nederland
Urgentie: Hoog

Dag

Bovengenoemd stuk is zojuist besproken in het GS-voorbereidingsoverleg.
Het stuk is op een aantal onderdelen gewijzigd (zie bijlage).

Ik heb het stuk al voor jullie aangepast. Graag alleen nog de GS-nota met paraaf van Erik opnieuw aanleveren.

provincie Drenthe

Date : 27-6-2017 22:40:35
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl
Subject : Re: Documenten aanbesteding TopDutch
Attachment : Bijlage Verklaring Financiële en technische aansprakelijkheid(1).doc;Bijlage Verklaring Combinatie Onderaanneming(1).doc;Gunnings- en beoordelingssystematiek-2(1).docx;Opdracht(1).docx;

Bij Negomatrix:

Kerncompetentie 1 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare ervaring met meerjarige internationale acquisitiecampagnes met een contractwaarde van minimaal € 350.000. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie van een opdracht. Dit mag ook een lopende opdracht zijn. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

-> is dat niet te kort? idem voor hieronder

Kerncompetentie 2 betreft:
De inschrijver heeft minimaal 3 jaar aantoonbare kennis van en ervaring met internationale branding, re-branding en off- en online marketing in de business to business sector en heeft hier aantoonbare successen in behaald. De inschrijver toont dit aan middels het indienen van een referentie. De uitgevoerde werkzaamheden/dienstverlening bij de referent mogen niet langer dan twee jaar vóór 1 januari 2017 zijn beëindigd.

Verder mag met max 3 partijen worden samengewerkt

Tot slot kom ik de term topdutch nog bij diverse documenten tegen. Is dat de bedoeling?

Verzonden vanaf Samsung-tablet.

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: [redacted]
Datum: 27-06-2017 16:38 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] , "Brouns P.H.R."
Cc: Erik Bos , '[redacted]
Onderwerp: Fwd: Documenten aanbesteding TopDutch

[redacted] en [redacted] hierbij alle stukken voor de aanbesteding die we graag donderdag open willen stellen. De aanbesteding is begeleid door inkoop Groningen en Drenthe. Willen jullie de bijlagen met de opdrachtbeschrijving en de gunningscriteria voorleggen aan jullie gedeputeerden?
Procedure van deze openbare Europese aanbesteding is als volgt:
De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op de eerste drie gunningscriteria door
Drie medewerkers van de drie provincies en [redacted] van het SNN onder begeleiding van medewerker inkoop groningen die het proces in de gaten houdt. Na de scorebord ezel drie criteria worden er maximaal 5 bureaus geselecteerd die hun aanbieding mogen toelichten in een pitch aan de drie noordelijke EZ gedeputeerden en drie medewerkers acquisitie van de drie provincies weer onder begeleiding van inkoop groningen.
Alle zes beoordelaars mogen die pitches scoren. De totaal score van pitches en voortraject bepalen welk bureau de hoogste totaalscore krijgt.
Deze overall winnaar gaat vervolgens in overleg met de drie provincies haar voorstel nader uitwerken waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het proces zo inrichten als de opdrachtgever wil. Daarna volgt de definitieve aanbieding met een bijbehorende prijs. Zo kunnen we goed sturen op aansturing, werkwijze en prijsvoering in de te volgen tweejaarlijkse campagne. Na de bestuurlijke beoordeling/goedkeuring van de aanbieding kan dan definitieve gunning plaatsvinden dit is naar verwachting eind september.
Volgens mij hebben we de aanbesteding nu afgestemd op de wensen van alledrie bestuurders. Ik hoor graag morgen en anders uiterlijk donderdag om 12 uur of deze uitvraag wat jullie betreft zo de deur uit kan.
Vriendelijke groet [redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Begin doorgestuurd bericht:

Van: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>
Aan: [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>, "Erik Bos" <[redacted] drenthe.nl>, [redacted]

<[redacted]drenthe.nl>, [redacted] <[redacted]provinciegroningen.nl>

Onderwerp: Documenten aanbesteding TopDutch

Bijgaand de laatste versies van de documenten, alsmede de vragenlijsten uit (Negometrix Top Dutch.pdf).
Met vriendelijke groet,

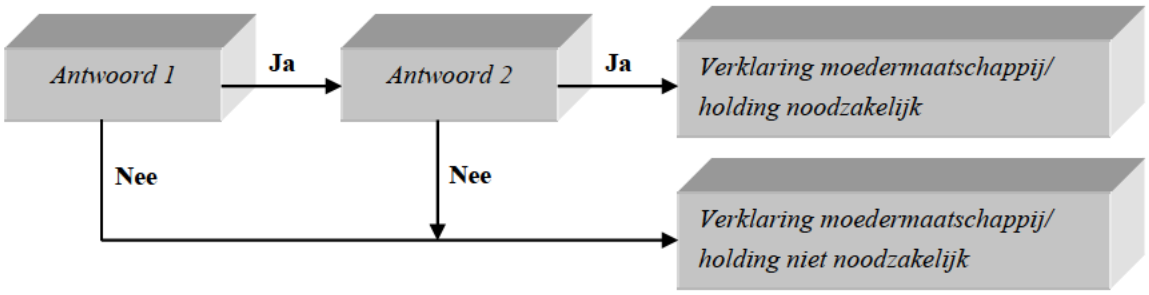
[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Verklaring financiële en technische aansprakelijkheid

1. Maakt inschrijver deel uit van een holding- of moedermaatschappij? **Ja/nee**

2. Maakt inschrijver bij deze aanbesteding gebruik van de financiële (jaar)cijfers van de holding-/moedermaatschappij? **Ja/nee**



Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring van toepassing is:
Hierbij verklaart ondergetekende dat hij zich, als moeder-/holdingmaatschappij, namens de inschrijver bij gunning volledig en onvoorwaardelijk financieel en technisch garantstelt voor de juiste en volledige nakoming van de verplichtingen die uit de af te sluiten overeenkomst(en) voortvloeien. Eveneens verklaart ondergetekende dat hij, indien en voor zover daarvan sprake is, namens de inschrijver aansprakelijk gesteld kan worden voor eventuele schade voortvloeiende uit het niet/niet deugdelijk/niet tijdig nakomen van de overeenkomst, in overeenstemming met artikel 2:403 sub f BW.

Namens holding

Naam Holding:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

Indien de moedermaatschappij/holdingverklaring niet van toepassing is:
Hierbij verklaart inschrijver dat de holdingverklaring niet van toepassing is.

Namens inschrijver

Naam inschrijver:	
Naam ondertekenaar:	
Functie:	
Handtekening:	
Datum:	

~~2017001794 Top Dutch~~

Verklaring Combinatie / Onderaanneming

Inschrijver moet dit formulier invullen en ondertekend bijsluiten als er sprake is van het aanmelden door een combinatie van bedrijven of als inschrijver van plan is delen van de gevraagde leveringen in onderaanneming te geven.

□ **Er is GEEN sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
□ **Er is sprake van een aanmelding door een combinatie van bedrijven**
Wat is de naam van de combinatie?
Wat is de voorgenomen rechtsvorm van de combinatie?
Wie participeren (firmanamen) in de combinatie en waar zijn die participanten gevestigd?
Bij welke participant is de penvoerder in dienst?
Welk deel van de opdracht wordt door de verschillende participanten uitgevoerd?
□ **De verklaring**, waarin alle tot de combinatie behorende ondernemingen zich bij een eventuele gunning **gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk** stellen voor de volledige en juiste uitvoering van de overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd.**

□ **Er is GEEN sprake van onderaanneming**
□ **Er is sprake van onderaanneming**
Wat is de naam en de vestigingsplaats van de onderaannemer(s)?
Welk deel van de opdracht geeft Gegadigde in onderaanneming en - indien er sprake is van meer onderaannemers – hoe wordt dat deel van de opdracht over de onderaannemers verdeeld?
□ **De verklaring**, waarin de hoofdaannemer zich **volledig aansprakelijk** stelt voor de volledige en juiste uitvoering van de Overeenkomst in al zijn onderdelen **is bijgevoegd in de Aanmelding**.

Naam organisatie: ……

Handtekening : ……-…-2017

Gunnings- en beoordelingssystematiek

In onderstaande tabel zijn de te behalen punten voor de onderscheiden criteria voor gunning van de opdracht opgenomen.

Er wordt voor 100% gegund op kwaliteit.

Nr.	Gunningscriteria	Te behalen punten (100)
G1	Kwaliteit	100
	Totaal	**100**

De Sub-Gunningscriteria zijn:

SG 1	strategie en plan van aanpak	30
SG 2	Inzet middelen en verwachte resultaten (SMART)	20
SG 3	Organisatie, financiën en afstemming	20
SG 4	Pitch	30
	Totaal	100

SG1 Strategie en plan van aanpak

Vraag	Punten verdeling
Hoe denkt u de internationale zichtbaarheid van Noord-Nederland als vestigingsklimaat binnen twee jaar drastisch te verbeteren. Punten worden hier toegekend op: • Mate van originaliteit, idee, strategie en aanpak campagne • Merkstrategie • Doelgroepenbenadering	max. 30
	30

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 18 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG2 Inzet middelen en resultaten

Vraag	Punten verdeling
Welke middelen gaat u inzetten voor de campagne en met welke verwachtte resultaten. Puntentoekenning op: • Inzet middelen en mensen, verdeling en wijze van inzet en borging continuïteit (tevens aandacht voor vervanging) • Verwachtte resultaten en inzet middelen (SMART)	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG3 Organisatie, financien en afstemming (maximaal 20 punten)

Aanbesteder hecht grote waarde aan een efficiënte organisatie van de campagne, aan effectieve afstemming met de diverse stakeholders in Noord-Nederland en met de NFIA.

Vraag	Punten verdeling
Hoe gaat u de afstemming met de opdrachtgevers (drie Noordelijke provincies) en de afstemming met (regionale) overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen organiseren. Puntentoekenning op: • Procesvoorstel communicatie opdrachtgevers, overhedenid, bedrijven en kennisinstellingen • Nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media	max. 20
	20

Uitwerking: per bullit zijn maximaal 10 punten te verdienen. Er dienen in totaal minimaal 12 punten behaald te worden om uit te worden genodigd voor de pitch.

SG4 Pitch

De (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 zullen worden uitgenodigd om zich in een pitch te presenteren. Hierbij geldt dat de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 een minimale score van 42 punten moeten scoren om uitgenodigd te worden. Dit om de kwaliteit van de uiteindelijke dienstverlening te garanderen. Tevens geldt dat inschrijvers die bij de (maximaal) vijf hoogst scorende inschrijvers op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 behoren alleen uitgenodigd worden voor een pitch wanneer zij feitelijk gezien nog kans maken om de EMVI te zijn. Bij een gelijke score tussen de nummer 5 en 6 is de score op het onderdeel SG1 doorslaggevend om te bepalen welke Inschrijver 5e wordt. Zijn deze scores ook gelijk, dan volgt loting.

Pitch:	Punten verdeling
De opdrachtgever streeft er naar minimaal 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren binnen vijf jaar na de start van de campagne. De opdrachtgever wenst een Inschrijver te contracteren die keuzes in het plan van aanpak kan beargumenteren, blijkt geeft kennis van zaken te hebben, heeft goede referentieprojecten, weet waar het om gaat en inlevingsvermogen heeft die er toe bijdragen kan de ambities van Opdrachtgever te realiseren. U wordt verzocht dit kort te pitchen. De beoordeling zal geschieden op basis van de kwaliteit van de pitch. Iedere beoordelaar kan een score van 0-30 punten geven voor uw pitch. De eindscore wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars. Wijze van scoren: 10 punten: Inschrijver laat zien over de gewenste kennis en ervaring te beschikken, licht pva toe maar is niet aanvullend t.o.v. pva of blijft op de vlakte, overtuigt niet, laat niet blijken zich goed ingelezen te hebben in de opdracht, biedt geen meerwaarde. 20 punten: Zoals hiervoor, en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te scheiden, is helder en volledig in beantwoording, heeft overtuigingskracht.	max. 30

30 punten: Zoals hiervoor, beantwoording van de vragen heel specifiek/gericht op de opdracht, inschrijver laat duidelijk zien kennis van zaken te hebben/te weten waar het om gaat, is aanvullend/gaat meer de diepte in t.o.v pva, presentatie overall erg verduidelijkend, is overtuigend, heeft inlevingsvermogen, en schept duidelijke meerwaarde	

Punten toekenning en beoordelingsprocedure

De antwoorden op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 worden door een beoordelingsteam beoordeeld volgens onderstaande beoordelingscriteria. De uiteindelijke beoordeling van SG1 t/m SG3 betreft een gemiddelde score. De beantwoording per sub-gunningscriterium SG1 t/m SG3 wordt beoordeeld op kwaliteit, concreetheid, uitvoerbaarheid en relevantie voor de Opdrachtgever. Per gunningscriterium bestaat de score uit getallen waarbij de laagste score een 0 en de hoogste score en 10 is. Deze worden door de leden van het beoordelingsteam beoordeeld naar gelang het antwoord aansluit bij de wens, volgens onderstaande verdeling:

	Score	Basisbeoordelingscriteria
Uitstekend	10	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een uitstekende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is helder. Het antwoord van Inschrijver geeft extra elementen aan naast de reeds gevraagde elementen.
Goed	8	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een goede wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is sprake van toegevoegde waarde.
Voldoende	6	Uit de beschrijving blijkt dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Beschrijving is voldoende helder.
Matig	4	Uit de beschrijving blijkt niet dat Inschrijver de opdracht op een voldoende wijze ten behoeve van de Opdrachtgever zal uitvoeren. Er is duidelijk geen sprake van toegevoegde waarde. Beschrijving is matig.
Slecht	0	Beschrijving ontbreekt of is dermate onbruikbaar dat het volledig dient te worden aangepast.

Voorbeeldberekening: Inschrijver scoort op SG2 eerste bullet een 6; is 6 punten en op SG2 tweede bullit een 8; is 8 punten. Totaal SG2 14 punten.

Houden en beoordelen van de pitch

De pitch dient gegeven te worden door minimaal 2 personen (maximaal 3) die eindverantwoordelijk en ook daadwerkelijk betrokken zijn bij de uitvoering van de opdracht. De pitch duurt maximaal 20 minuten, inclusief stellen en beantwoorden van vragen. Trekt een partij zich terug voor de pitch dan wordt in beginsel geen vervangende partij uitgenodigd. De pitch zal separaat worden beoordeeld door een uitgebreider beoordelingsteam dan het team dat de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3 heeft beoordeeld. Hierin nemen tevens drie gedeputeerden van de provincies zitting. De score van de pitch wordt bepaald door de totaalscore te delen door het aantal beoordelaars.

Bepalen eindscore en ranking

De score van de beoordeling van de pitch zal worden opgeteld bij de scores van de beoordeling op de sub-gunningscriteria SG1 t/m SG3. Aan de inschrijver met de hoogste totale score (de meest EMVI inschrijving) zal vervolgens de opdracht voorlopig worden gegund. Als meer dan 1 Inschrijver met

eenzelfde puntenaantal op de eerste plaats eindigt, komt de Inschrijver die het hoogst scoort op het criterium ' SG 4 Pitch' in aanmerking voor voorlopige gunning. Is de score ook op dit onderdeel niet onderscheidend, dan volgt loting.

Gunning
Met de inschrijver aan wie wordt gegund gaat opdrachtgever nader in overleg over het nader specificeren van de gewenste uitvoering en het kwaliteitsniveau op basis van het uitgebrachte aanbod. Een en ander binnen de scope van de uitvraag.

Definitieve gunning en opdrachtverstrekking vindt plaats op basis van bestuurlijke goedkeuring van de drie provinciebesturen.

provincie Drenthe

OPDRACHTBESCHRIJVING

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Groningen treedt in dezen als aanbestedende dienst op en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar (dit ~~-~~bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop)~~.~~ ~~-~~Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit. Deze campagne moet ~~die~~ de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk ~~moet~~ vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven ~~te~~ gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer laat zien dat inwoners van Noord~~-~~-Nederland trots laat zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt, ~~-~~maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.

De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

Wij~~e~~ vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

Wij~~e~~ verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

- Strategie om te komen tot een wereldwijde campagne;

- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houd hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland. Meer informaties hierover vindt u op de websites van de NOM en NFIA);
- De middelen die gedurende twee jaar en met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijke splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Date : 14-7-2017 12:54:42
From : "provinciegroningen.nl
To : "provinciegroningen.nl
Cc : "drenthe.nl, "fryslan.frl" fryslan.frl, "drenthe.nl, "snn.eu
Subject : RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx
Attachment : image001.jpg;image002.png;

Voor planning, drenthe en friesland en SNN
Ik doe nu de computer uit en ben er over vier weken weer. Van heb ik geen e-mailadres.

Met vriendelijke groet,

provincie groningen

provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

groningen @work

Van:
Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 1:48
Aan: (drenthe.nl)
Onderwerp: RE: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Ha allen,

Ik heb even een eerste aanzet voor de beantwoording gemaakt. Kunnen jullie hier kritisch naar kijken?

Grt

Van:
Verzonden: dinsdag 11 juli 2017 1:30
Aan: (drenthe.nl)
Onderwerp: Kopie van Vraag & Antwoord export inkoper versie 0.1.xlsx

Hierbij alvast de vragen, pak even de vragen die voor jou zijn.

Groeten,

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 3-7-2017 9:46:31
From : "[redacted] Brink" [redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] [redacted] drenthe.nl, "[redacted] [redacted] drenthe.nl
Subject : pitches vervolg Top Dutch campagne - 3N EZ ged. (verplaatst van 13 juli)

Cp: [redacted]

3.7: afspraak is verplaatst van 13 juli (dit was te vroeg vanwege Europees aanbesteden)
7.6: afspraak door Groningen ingepland iom ons.

Date : 30-6-2017 14:05:21
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl
Subject : planning aanbesteding Topdutch
Attachment : image001.jpg;image002.png;

Hallo Allemaal,

Hieronder even de planning voor de aanbesteding die vanmiddag de deur uitgaat.

Publicatie: 30 juni

Sluiting indienen vragen 11 juli

Publicatie nota v inlichtingen 18 juli

Sluiting indienen inschrijvingen 18 augustus voor 12 uur

Beoordeling 21-29 augustus

Consensusbespreking 30 augustus

Pitches 7 september

Voorlopige gunning 8 september

Definitieve gunning 29 september

Als ik onze vakantieplanningen hierover heen leg kom ik tot de volgende conclusies/knelpunten:

Sluiting indienen vragen 11 juli

Publicatie nota v inlichtingen 18 juli

1) Hiervoor kunnen zoals ik het nu zie [redacted] en ik input aanleveren aan inkoop Groningen om ontvangen vragen te beantwoorden

Sluiting indienen inschrijvingen 18 augustus voor 12 uur

Beoordeling 21-29 augustus

Consensusbespreking 30 augustus

Pitches 7 september

2) Hiervoor zouden [redacted] en ik vast voorwerk kunnen doen voor wat betreft het doornemen van de offertes en kunnen [redacted] en ik bij de consensusbespreking op 30 augustus aanwezig zijn en vervolgens een advies voor de gedeputeerden voorbereiden. En kunnen [redacted] en ik aanwezig zijn bij de pitches op 7 september.

Knelpunt: voor [redacted] zal het niet lukken om aanwezig te zijn ten tijde van de beoordeling en de pitches, [redacted] kun jij binnen jullie organisatie kijken wie deze rol van jou over kan nemen (wellicht de communicatieadviseur van Sander of een collega binnen jullie EZ domijn?
Volgende week zijn we elkaar bij de NOM dacht ik, zullen we het er dan even over hebben?
Met vriendelijke groet,
[redacted]

provincie groningen

[redacted]
provinciegroningen.nl

een gedachte voor het milieu - is printen van deze mail echt nodig?

Ons programma Economie en Arbeidsmarkt biedt ondernemers kansen en helpt Groningers aan het werk.
Kijk op www.groningenatwork.com en volg ons op Twitter @Groningenatwork.

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie
groningen

groningen
@work

Date : 12-10-2017 9:10:04
From : "[redacted]drenthe.nl
To : [redacted]@provinciegroningen.nl
Cc : "[redacted]drenthe.nl
Subject : Polo's TOP-dutch
Attachment : image001.jpg;

Goedemorgen mannen,

Een korte termijn actie. Henk Brink gaat zaterdag naar China. Mijn idee: stuk of 20 polo's topdutch. Maat S.

Hoe kom ik hier aan? ☺

Met vriendelijke groet,

[redacted]

provincie Drenthe
[redacted]
[redacted]drenthe.nl

provincie Drenthe

Date : 26-6-2017 13:34:55
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl, "Erik Bos" [redacted] drenthe.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] provinciegroningen.nl" [redacted] provinciegroningen.nl, "[redacted] ([redacted] fryslan.frl)" [redacted] fryslan.frl, "[redacted] ([redacted] provinciegroningen.nl)" [redacted] provinciegroningen.nl
Subject : RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
Attachment : Opdracht (1) Noordelijke acquisitie uitvrag profilering opm[redacted] docx;

Hi allen,

[redacted] had me gevraagd ook te reageren (mede gezien zijn afwezigheid vandaag). In bijgaand document een aantal opmerkingen van mijn kant.

Over het algemeen: complimenten, het is een helder stuk zo.

Wat mij niet helder is, is hoe de aanbiedingen gescoord gaan worden (en door wie). Daarover moet inschrijver toch ook worden geïnformeerd? Zijn daar (nu) heldere afspraken over?

Groet[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: zaterdag 24 juni 2017 11:21
Aan: [redacted] Erik Bos
Onderwerp: Fw: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat

-------- Oorspronkelijk bericht --------
Van: "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
Datum: 23-06-17 19:40 (GMT+01:00)
Aan: [redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] fryslan.frl
Onderwerp: Fwd: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Heren was me aangenaam vanmiddag. Deze versie graag even lezen en zullen we daarover maandagochtend even bellen voor we dingen op route zetten?
Vr gr en goed weekend[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurde N bericht

> **Van:** "[redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Datum:** 23 juni 2017 19:21:40 CEST
> **Aan:** "[redacted] <[redacted] drenthe.nl>, [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: FW: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch**
>
> Ha[redacted]
> Dank je wel. Ik zal eea as maandag ook met[redacted] bespreken.
> Ik neem[redacted] direct even mee in de mail dan heeft hij de stukken ook.
> Prima samenwerking zo!!
> Goed weekend!
> Grt
> [redacted]
>
> ---
>
> **Van:** [redacted] [mailto:[redacted] drenthe.nl]
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 7:01
> **Aan:** [redacted]
> **Onderwerp:** Re: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Hi[redacted]
> Bijgaand eerste stukken. De overeenkomst moet ik nog mee aan de slag.
> Met vriendelijke groet,
> [redacted]
>
> ---
>
> **Van:** [redacted] <[redacted] provinciegroningen.nl>
> **Verzonden:** vrijdag 23 juni 2017 15:54:14
> **Aan:** [redacted]
> **Onderwerp:** RE: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch
> Ha[redacted]
> Ik begrijp je punt. Lijkt mij prima en duidelijk om 10, 20 of 30 te gebruiken.

Grt

[redacted]

Van: [redacted] [mailto:[redacted]drenthe.nl]
Verzonden: vrijdag 23 juni 2017 3:46
Aan: [redacted]
Onderwerp: AB Top Dutch; puntenverdeling pitch

Hi [redacted]

Ik heb de punten verdeling van de pitch nog even bekeken. Lijkt mij beter om iets duidelijker aan te geven wanneer 0-10, wanneer 10-20 en wanneer 20-30 punten. Nog specifieker: wanneer is iets bijv. 23 punten waard en wanneer 27. Kun je niet beter gewoon 10, 20 of 30 punten geven?

Met vriendelijke groet,

[redacted]

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

provincie Drenthe

Opdrachtbeschrijving

Algemeen

De drie noordelijke provincies Fryslân, Drenthe en Groningen hebben zich tot doel gesteld om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit.

De provincie Drenthe treedt in dezen op als penvoerd namens aanbestedende dienst, de provincie Groningen, en verzoekt u mede namens de provincies Fryslân en Drenthe een inschrijving te doen voor:

De ontwikkeling van een tweejarige internationale campagne ter ondersteuning van het Noord-Nederlands acquisitiebeleid voor bedrijven.

De provincie Groningen volgt, gelet op de aard en de omvang van de opdracht, een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Als budget voor de ontwikkeling en uitvoering van de campagne (dit bedrag is inclusief de benodigde media-inkoop) is maximaal € 1,2 miljoen excl. BTW, beschikbaar. Overschrijding van dit bedrag leidt tot terzijde legging van uw inschrijving.

Beschrijving van de opdracht:

~~Om het gestelde doel te realiseren hebben d~~De provincies hebben besloten om vanaf september 2017 twee jaar lang een internationale campagne te gaan voeren om zich sterker te profileren voor internationale acquisities op het terrein van onderwerpen als vergroening van de chemische sector, circulaire economie, HTSM, healthy ageing, energie-transitie, agri/dairy, water, digitalisering, recreatie & toerisme en mobiliteit, die de bekendheid van het Noordelijke vestigingsklimaat bij buitenlandse ondernemingen wereldwijd sterk moet vergroten. De provincies willen een contract afsluiten met een partij voor de ontwikkeling en uitvoering van deze campagne.

Opdrachtgever wenst met deze aanbesteding te bereiken dat:

- De 3 noordelijke provincies een gezamenlijke identiteit naar buiten uitstralen.
- Het noorden als vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven gepromoot wordt.
- Er binnen twee jaar een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland gehaald worden.
- Er binnen vijf jaar na de campagnestart 2000 nieuwe arbeidsplaatsen worden gecreëerd.
- Opdrachtnemer ~~er voor zorgdraagt~~ laat zien dat inwoners van Noord Nederland trots ~~zijn inwoner te~~ zijn op hun regio.
- Opdrachtnemer laat zien dat er in het noorden veel gebeurt maar dat er nog veel meer kan!
- Opdrachtnemer het noorden op de kaart zet! Er gebeurt wat in het noorden (reuring!).

Voor de uitvoering van de opdracht wordt aan twee of drie campagneonderwerpen per jaar gedacht.
De campagne dient plaats te vinden tussen september 2017 en september 2019 met – binnen de scope van de werkzaamheden en indien passend binnen het budget – een verlenging tot september 2022.

Plan van aanpak:

We vragen u om een voorstel te bedenken en uit te werken voor een tweejarige internationale campagne om Noord-Nederland als vestigingsplaats wereldwijd op de kaart te zetten.

We verzoeken u een voorstel te ontwikkelen voor een dergelijke campagne en in uw voorstel in ieder geval in te gaan op de volgende aspecten:

Met opmerkingen [ ]: Bewuste keuze om niets te melden over specifieke Noordelijke profilierings/acquisitie actie om Tesla naar Nrd Nld te halen?

Met opmerkingen [ ]: Welk doel? Doel is sterke(re) profilering en afgeleid daarvan resultaat op concrete vestiging/acquisities. Dus deze zin schrappen.

- Strategie om te komen tot een internationale wereldwijde campagne;
- Procesvoorstel op welke wijze Opdrachtgevers (noordelijke provincies), Noordelijke bedrijven, Overheden en Kennisinstellingen worden betrokken bij de uitvoering van de campagne met als doel een zo breed mogelijk draagvlak te creëren;
- Omschrijving en wijze van de aanpak van de campagne (houdt hierbij ook rekening met de bestaande nationale en internationale acquisitiestrategie vanuit de NOM en NFIA – Invest in Holland); (link of bijlage toevoegen)
- De middelen die gedurende twee jaar, met welke intensiteit worden ingezet;
- Welke concrete resultaten (SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden) van de inzet van de benoemde middelen door u worden verwacht in relatie tot eerder genoemde doelstellingen.
- Een nadere uitwerking van de inzet van het maximaal beschikbare budget waarbij minimaal wordt aangegeven welk percentage wordt ingezet op de onderdelen projectleiding, organisatie, kantoorkosten en inzet media. Hierbij dient er een duidelijk splitsing te worden aangebracht tussen idee-ontwikkeling en uitvoering van de campagne.

Voorafgaand aan deze uitvraag is er in opdracht van het Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) vanaf mei 2016 een onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor de branding van Noord Nederland. De uitkomsten van dit onderzoek en de online enquête die in dit kader is uitgevoerd zenden we als bijlage mee. De uitkomsten van dit onderzoek kunt u meenemen in uw voorstel.

Date : 24-10-2017 14:56:57
From : "Erik Bos" [redacted] **drenthe.nl**
To : " [redacted] **drenthe.nl**
Subject : Opdrachtverlening eh.docx
Attachment : Opdrachtverlening eh.docx;

Versturen zo lijkt me

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drentheheeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

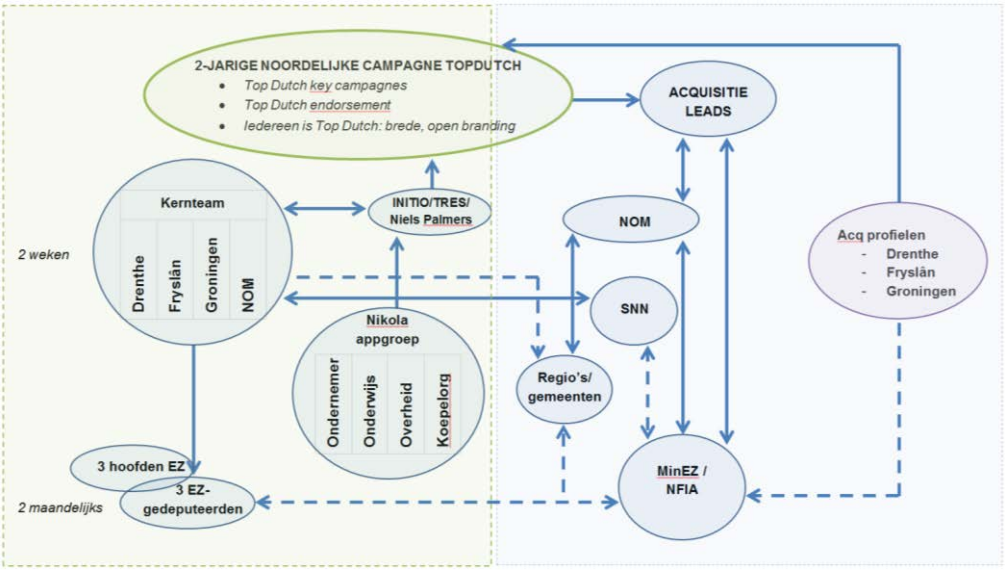
Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT / RoSF
- Vrijetijdseconomie
- (Logistiek -> zie voorstel VNO-NCW)

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Op basis hiervan zijn acquisitieprofielen opgesteld/in de maak, die mede als input dienen voor de opdrachtverstrekking acquisitie aan de NOM.

Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op thema's die al goed rijp zijn en waar acquisitieprofielen voor zijn opgesteld (zie bijlage 1). Voor het eerste jaar gaat het om 1) vergroening chemie, 2) water en 3) medtech / life sciences.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Bijlage ACQUISITIEPROFIELEN

10.2g

10.2g

10.2g

10.2g

Date : 31-10-2017 12:20:34
From : "[redacted]fryslan.frl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]provinciegroningen.nl, "[redacted]@provinciegroningen.nl
Cc : "Rouwe, Sander de"[redacted]fryslan.frl, "Ferwerda, Marieke"[redacted]fryslan.frl
Subject : Opdrachtverlening TopDutch reactie Frl
Attachment : Opdrachtverlening[redacted] (005) (002).docx;

Goedemiddag,

Bijgevoegd onze reactie op het document t.b.v. de aansturing van de TopDutch Campagne.
Onze wijzigingen en toevoegingen zijn geel gearceerd opgenomen in het document wat door Drenthe is aangevuld.
Ons aller doel is om de opdracht aan de voorkant zo goed en compleet mogelijk te beschrijven, om zoveel mogelijk duidelijkheid te krijgen voor de uitvoering en de beheersing van de campagne en acquisitie.
Vanuit dat perspectief moet er samengevat nog aandacht worden besteed aan de beschrijving/bepaling van de volgende aspecten:

1. Wat zijn de afspraken en wat is de werkwijze op het moment dat de campagne leidt tot geïnteresseerde ondernemingen (leads)

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing
- Wat zijn de afspraken en wat is de werkwijze op het moment dat de campagne leidt tot geïnteresseerde ondernemingen (leads)

Strategie

- Van campagne naar internationaal merk
- Bindend element in de internationale profilering en acquisitie van NNL naar internationale bedrijven
- Doelgroepen (internationale/regionale bedrijven, EZ/NFIA, Publiek enz)
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL

Doelstellingen & Resultaten

- Bedrijven aan TopDutch laten denken voordat ze vestigingsplannen hebben
- Bedrijven om TopDutch laten vragen als ze contact hebben met NFIA
- TopDutch als vestigingsregio beter in beeld bij NFIA en actief gepromoot door NFIA
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL
- Het binnen 2 jaar verwerven van een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland. Niet afdwingbaar maar wel het streven is een evenredige verdeling van "landingen" over de drie Noordelijke provincies.
- Binnen vijf jaar na de campagnestart zijn hierdoor 2000 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd

Met opmaak: Links: 2,5 cm, Rechts: 2,5 cm, Boven: 1,7 cm, Onder: 1,7 cm, Afstand van koptekst tot rand: 1,25 cm, Afstand van voettekst tot rand: 1,25 cm

Met opmerkingen [T]: Penvoerder is hier bedoeld als de partij die als aanspreekpunt optreedt en de communicatie over het project voert ?

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Inspringing: Links: 1,27 cm, Geen opsommingstekens of nummering

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Lijstalinea, Met opsommingstekens + Niveau: 1 + Uitgelijnd op: 0,63 cm + Inspringen op: 1,27 cm

Met opmaak: Afstand Na: 10 pt, Regelafstand: Meerdere 1,15 rg, Met opsommingstekens + Niveau: 1 + Uitgelijnd op: 0,63 cm + Inspringen op: 1,27 cm

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Tekstkleur: Auto, Markeren

Met opmaak: Inspringing: Links: 0,63 cm, Geen opsommingstekens of nummering

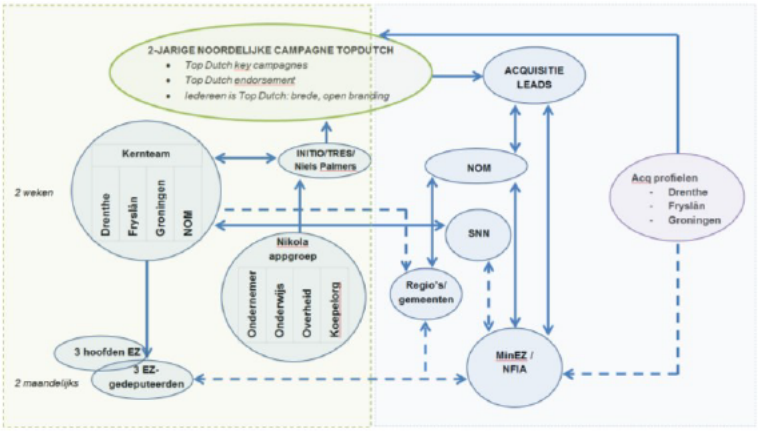
Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën, planning en ~~-en~~ inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie en speelveld

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd.

Leads die ontstaan als gevolg van de campagne worden besproken in het kernteam.
De spelregels over de acquisitie en opvolging van leads zullen nog door het kernteam worden opgesteld.

Met opmaak: Markeren

Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water(technologie)
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT / Financial services
- High Tech Systems/ RoSF
- Vrijetijdseconomie
- (Logistiek -> zie voorstel VNO-NCW)

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan.

Deze aspecten zijn/worden beschreven ~~Op basis hiervan zijn~~ in Noordelijke acquisitieprofielen ~~opgesteld/in de maak~~, die mede als input dienen voor de opdrachtverstrekking acquisitie aan de NOM en de opdrachtnemer Initio/Tres/Palmers.

Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op de onderwerpen ~~thema's~~ die al goed rijp zijn en waar acquisitieprofielen voor zijn opgesteld (zie bijlage 1). Voor het eerste jaar gaat het om 1) vergroening chemie, 2) watertechnologie en 3) medtech / life sciences. Voor het tweede jaar zullen de overige onderwerpen aan bod komen.

Planning en mijlpalen

<Nog te beschrijven>

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies ~~(Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk)~~. Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.

Met opmerkingen [ ]: In het lijstje zijn sectoren, clusters en economische domeinen opgenomen. Vraagt nog een discussie waarvoor een campagne moet worden gevoerd en hoe je de bedrijven wilt bereiken. Wellicht het verschil tussen profilering en acquisitie ? Profileren als regio van groene chemie en circulaire economie... Maar dat is wat anders dan een doelgroep voor de acquisitie ?

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Onderstrepen, Markeren

Met opmaak: Markeren

Met opmerkingen [ ]: We gaan voor de campagne een aparte opdracht verstrekken aan de NOM of maakt dit onderdeel uit van de acquisitiedoelstelling 2018 ?

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Markeren

Met opmaak: Markeren

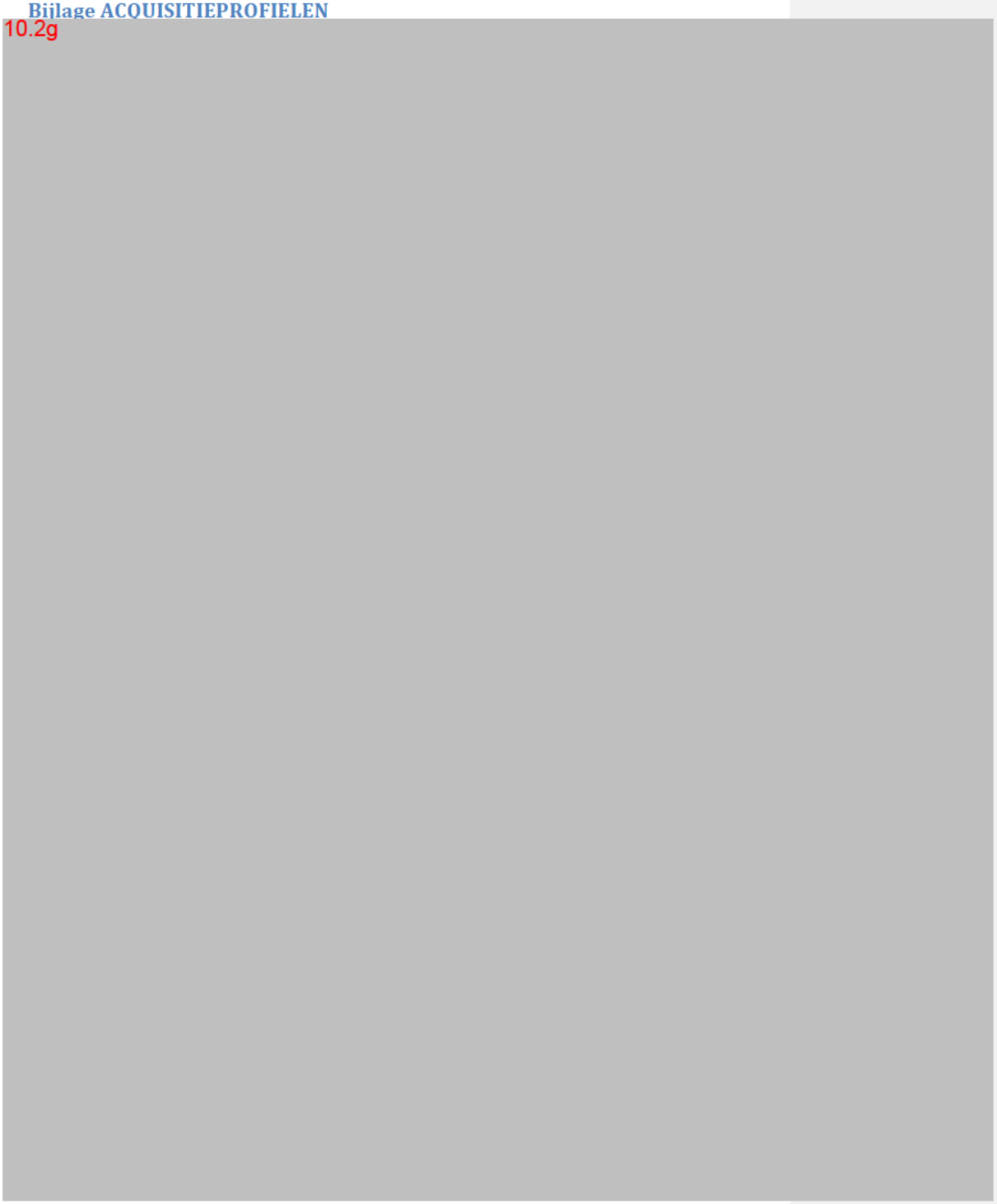
Met opmaak: Markeren

- Besluit om Initio een 1e voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Voorwaarde is het overleggen van een projectplanning inclusief kostenraming. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

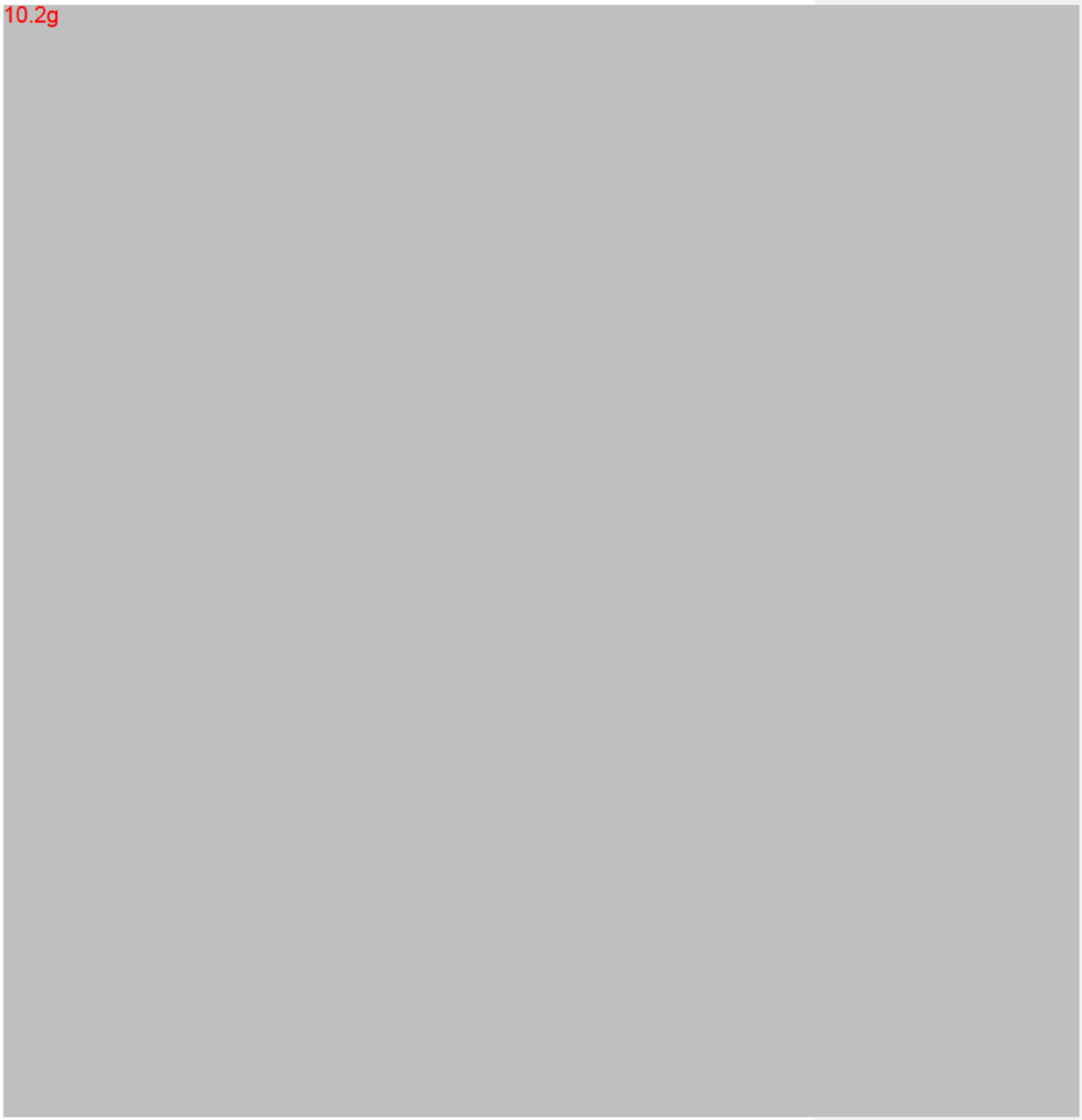
Met opmaak: Superscript

Met opmaak: Markeren

10.2g



10.2g


10.2g

10.2g

Date : 19-10-2017 11:29:53
From : "provinciegroningen.nl
To : "drenthe.nl, "fryslan.frl" fryslan.frl, "@provinciegroningen.nl
Subject : Opdrachtverlening
Attachment : Opdrachtverlening.docx;

Dame Heren
Wil dit als basis gebruiken, hebben jullie aanvullingen/opm.?
Schrijf na de FO's de GS Nota en de opdrachtbrief aan initio
Vr gr

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het bedrijf INITIO heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit bureau worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing

Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Dit kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted], [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie

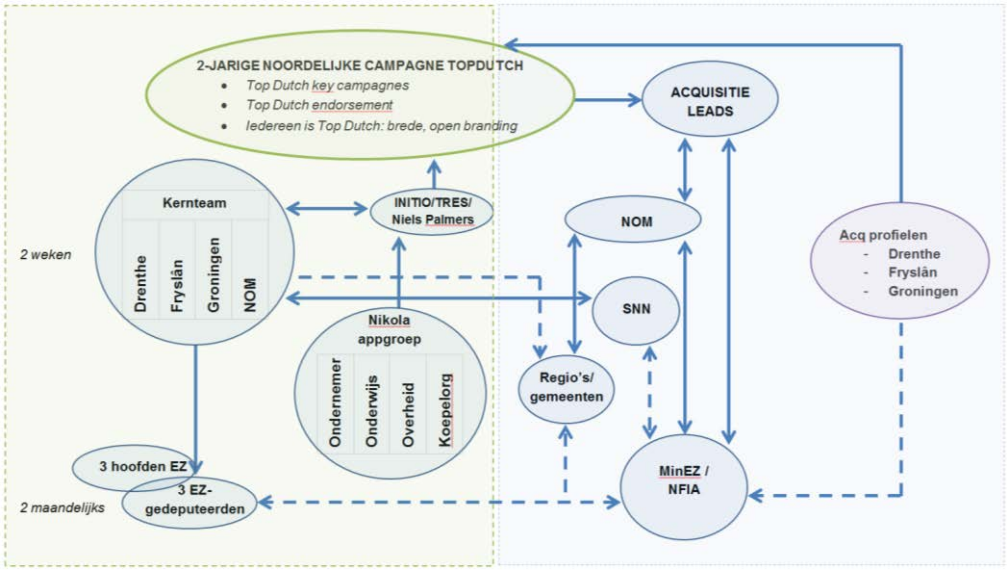
In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland. Als mogelijke campagne onderwerpen zijn genoemd:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy

- ICT
- Vrijetijds economie

Het kernteam zal hiervoor voorstellen doen richting de EZ gedeputeerden, campagnes worden pas gestart na goedkeuring van deze bestuurders.

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden



De deelnemers van het kernteam zijn voor hun eigen organisatie de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd. Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whats app groepen.

Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies (Als een andere provincie deze rol graag wil overnemen is dat natuurlijk mogelijk).Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Date : 11-10-2017 20:31:51
From : "[redacted] provinciegroningen.nl
To : "[redacted]" [redacted] initio.nl" [redacted] initio.nl, "[redacted] drenthe.nl, "[redacted] fryslan.frl" [redacted] fryslan.frl, [redacted] @provinciegroningen.nl
Subject : Overleg topdutch morgen om 9.00 provinciehuis zaal Wierum

Hallo allemaal,
Vorige week hebben [redacted] en ik om de tafel gezeten om de organisatie van de tweejarige campagne te bespreken. Zaken die we toen besproken hebben zet ik hieronder even op een rij, en kunnen wat mij betreft morgen ook zo als agenda worden benut.

1) Opdrachtverlening
In Drenthe is er bestuurlijk akkoord gegeven voor de inzet van de middelen voor een tweejarige campagne, in Friesland en Groningen moet dit nog. Voor alle drie provincies geldt dat de organisatiestructuur en beschrijving van de werkwijze nog moet worden vastgesteld in de colleges van GS.
Voorstel: [redacted] werkt de afspraken die we morgen met elkaar maken rondom organisatie en structuur uit in een GS notitie en regelt daarmee eveneens de formele opdrachtverlening van de drie provincies. De notitie wordt door [redacted] en [redacted] voor besluitvorming ingediend in resp. Fryslân en Drenthe. De opdracht aan initio zal Daan bestaan uit een relatief eenvoudig standaardcontract en een begeleidende brief waarin we de door ons gewenste werkwijze en governance vastleggen.
Daarnaast is afgesproken dat [redacted] via de mail [redacted] op de hoogte brengt van het feit dat de Alcatel termijn vwb de aanbesteding is verlopen en dat er door andere indieners geen bezwaar is aangetekend. Dit betekent dat de opdrachtnemer er vanuit mag gaan dat de opdracht wordt gegund. (Wat mij betreft [redacted] is dit die mail).
De formele opdrachtbrief namens de drie provincies volgt begin november.

2) governance
A) beslisstructuur, voorstel we gaan werken met een kleine kerngroep bestaande uit vertegenwoordiger(s) opdrachtnemer en barbara, [redacted] en [redacted] namens opdrachtgevers. In deze groep worden over en weer relevante zaken voorgelegd waar bestuurders van op de hoogte moeten zijn of over moeten beslissen. In eerste instantie zal het de eerste keren gaan over de opdrachtomschrijving de te kiezen thema's en inregelen financiële structuur. Voorstel is deze kerngroep iedere twee weken samen te laten komen. Relevante voorstellen uit deze groep worden uitgewerkt en maandelijks voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.
Nog uitwerken: welke provincie wordt penvoerder, wie wordt eerste aanspreekpunt provincies voor snelle tussendoortjes etc.
[redacted] wordt contactpersoon voor relatie campagne en opvolgende acquisitie. Morgen een en ander verder bespreken.

B) financiën
Voorstel: maandelijks financiële voortgang bespreken in kerngroep en per kwartaal een overzicht naar EZ gedeputeerdenoverleg

Voorstel voor financiering: opdrachtgever maakt bij opdrachtverlening een voorschot van 25% over en verdere bevoorschotting wordt gedaan afhankelijk van de voortgang.

3) Alle andere zaken die we relevant vinden
Mensen ik heb parkeerplekken voor jullie gereserveerd tot morgen
Vr gr [redacted]
Verstuurd vanaf mijn iPad

In ons Handvest voor Dienstverlening kunt u lezen welke dienstverlening u van ons mag verwachten.
http://www.provinciegroningen.nl/loket/onze-dienstverlening/kwaliteitshandvest/

Van:
Verzonden: maandag 18 december 2017 16:05
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: Alternatieve datum bijeenkomst PS economische profilering (inc. aquisitie)

Opvolgingsvlag: Opvolgen
Vlagstatus: Met vlag

Ha had je al even gebeld, kreeg je niet te pakken.
De datum van 24-1 is al vol, schuift al in haar tijd, er is nog een onderwerp toegevoegd.
We maken dan graag gebruik van het aanbod om 14-2 een bijeenkomst te organiseren rondom economische marketing en promotie van Drenthe en meteen ook TopDutch (waar PS na reces over heeft besloten).
Als dat akkoord is ga ik een uitnodiging (laten) maken.
Groetjes

Van:
Verzonden: dinsdag 5 december 2017 14:55
Aan:
CC:
Onderwerp: Alternatieve datum bijeenkomst PS economische profilering (inc. aquisitie)
Urgentie: Hoog
Hallo
Ik was jullie nog een alternatieve datum voor bovenstaande bijeenkomst verschuldigd.
Jullie zouden bij informeren of 'meeliften' bij de door haar georganiseerde bijeenkomst op 24 januari mogelijk is.
Hebben jullie contact met hierover gehad en zo ja wat heeft dit opgeleverd?
Ik heb een alternatief, (ben er zuinig mee) maar alleen als jullie niet samen kunnen met .
Een alternatief moment is: **14 februari van 14:30- 15:30 uur.**
Mag ik op korte termijn jullie reactie?
Alvast bedankt!
Mvg

Van:
Verzonden: woensdag 4 oktober 2017 10:38
Aan:
CC:
Onderwerp: RE: statenontmoeting
Hoi
Wat late reactie, beetje druk ;-)
Qua proces probeer ik ook iet te arrangeren met een (interactieve) bijeenkomst met PS over de economische profilering (waar acquisitie in betrokken wordt). Past denk ik ook bij hetgeen de statenleden bij het koffiemoment hebben aangegeven.
Wat is wijsheid? Is het een idee om nog voor te leggen of er een alternatief moment te prikken is?
Groet

Van:
Verzonden: dinsdag 26 september 2017 11:26
Aan:
Onderwerp: RE: statenontmoeting
Hoi
Prima, lijkt mij goed om het dan te organiseren en dit vroegtijdig aan te kondigen.
Woensdagmorgen 22 november staat een Statenontmoeting gepland van 9-12; daar worden (zoveel mogelijk) statenleden verwacht

Woensdagmiddag 22 november staat een vergadering voor cie. OGB gepland. We zouden het gelijktijdig met die vergadering kunnen houden.
De staten- en cie. leden die jullie willen bereiken zitten in FCBE, een aantal mensen zit ook in OGB dat maakt de afweging wellicht lastig. Dit geldt o.a. voor Siemen Vegter van het CDA, die lid is van FCBE maar als voorzitter van OGB weer bij die vergadering…. Kortom lastig. Andere datum zoeken of risico nemen?
Mvg
[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: maandag 25 september 2017 15:40
Aan: [redacted]
Onderwerp: RE: statenontmoeting
Lijkt me een goed plan. Ik wacht jouw reactie even af.
Het koffiemoment is volgens mij erg positief ontvangen!
Groet [redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: maandag 25 september 2017 15:32
Aan: [redacted]
Onderwerp: Re: statenontmoeting
Hallo [redacted]
Mijn eerste reactie is, dat dit een goed voorstel is. Maar dat is natuurlijk aan de statenleden. Mijn indruk is ook dat een aantal het toch wel jammer hebben gevonden dat de oorspronkelijk geplande bijeenkomst niet door is gegaan. Kun je ook aangeven hoe de Statenleden jullie koffiemoment hebben ervaren? Ik heb vooraf van een aantal statenleden gehoord dat ze er wel graag bij betrokken zouden willen zijn. Waren ze tijdens het koffiemoment meedenkend/enthousiast?
Op dit moment ben ik niet op kantoor, maar zie dat er op 22/11 een Statenontmoeting staat gepland van 9-12 uur. In de middag is er een commissievergadering (OGB).
Morgen kan ik kijken naar mogelijkheden en overleggen met collega's.
Zullen we dan daarna even contact hebben?
Mvg
[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPad

Op 25 sep. 2017 om 14:34 heeft [redacted] < [redacted] drenthe.nl> het volgende geschreven:

> Hoi [redacted]
> Zoals je hebt meegekregen zijn we bezig met het ontwikkelen van visie, strategie en meerjaren uitvoeringsplan op acquisitie, maar ook economische profilering. E.e.a. houdt ook verband met de economische internationale brandig van Noord Nederland (27-9 Statenstuk).
> Onlangs hebben we met een aantal Statenleden een koffiemoment gehad waar wij e.e.a. hebben toegelicht. Iets wat naar voren kwam was het betrekken van Statenleden in vroeg stadium.
> Kijkend naar de verschillende projecten/processen die lopen en verder gevorderd raken, willen we aan je voorleggen om in november (22?) een ontmoeting hierover te plannen. Het is dan een slag concreter dan nu het geval is/was, maar nog niet in kannen en kruiken.
> Benieuwd naar hoe jij hier naar kijkt.
> Met vriendelijke groet,
> [redacted]

Van:
Verzonden: vrijdag 30 juni 2017 17:38
Aan: ;
CC:
Onderwerp: Fwd: Toezending Statenstuk 2017-806 Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie van Noord-Nederland
Bijlagen: 2017-806 (26-3.4-2017001882)- Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie Noord-Nederland.pdf; ATT00001.htm

Ter info. Vanmiddag uitgegaan. Nadat de uitvraag op kalender is geplaatst.

Groet

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** @drenthe.nl>
> **Datum:** 30 juni 2017 16:07:58 CEST
> **Aan:** @drentsparlement.nl>,
> < drenthe.nl>, < drenthe.nl>
> **Onderwerp: Toezending Statenstuk 2017-806 Tweejarige campagne ter ondersteuning van internationale acquisitie van Noord-Nederland**
>
> Bij deze
> Met vriendelijke groet,

Date : 10-11-2017 18:57:18
From : "[redacted] Brink" [redacted]drenthe.nl
To : "Erik Bos" [redacted]drenthe.nl, "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]"
[redacted]@drenthe.nl
Subject : Fwd: Verslag gesprek vanmiddag

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

> **Van:** "Rouwe, Sander de" <[redacted]fryslan.frl>
> **Datum:** 10 november 2017 17:02:31 CET
> **Aan:** Henk Brink <[redacted]drenthe.nl>, [redacted]provinciegroningen.nl" <[redacted]provinciegroningen.nl>
> **Onderwerp: Verslag gesprek vanmiddag**
>
> Nogmaals de mail met verslag van vanmorgen. Nu met goede mail adres van Patrick.
>
> Met vriendelijke groet,
>
> Sander de Rouwe
>
> [redacted]
> [redacted] 52 (bezoekersadres)
> Postbus 20120, 8900 HM
> Leeuwarden
> www.fryslan.frl
>
> Op 10 nov. 2017 om 16:54 heeft Rouwe, Sander de <[redacted]fryslan.frl> het volgende geschreven:
>
> > Hoi Henk en Patrick,
> >
> > Fijn dat we even de lijnen konden bespreken voor vervolg TopDutch (TD). Dit hebben we afgesproken:
> >
> > - Voor de komende 2 jaar worden 6 campagnes door TD gedraaid. Drie daarvan gaan we nu benoemen waarbij elke provincie 1 "themarecht" heeft en dus inbrengt. Over de andere 3 nemen we nu nog geen besluit. Is nu ook niet nodig en geeft ruimte voor de toekomst. Kenmerk voor keuze / themarecht nu: alle drie moeten er link mee kunnen leggen en het is een sterk thema waar TD ook echt iets mee kan.
> >
> > - We vragen TD om te komen met kostenraming voor het 1e jaar. Hierin zitten de ramingen voor de beoogde 3 campagnes en is ook ruimte voor spontane acties. Daarvan afwijken kan, mits we vooraf daar toestemming voor geven. Er wordt daarnaast verantwoording gegeven over de gemaakte kosten. Gemaakte uren betalen we achteraf. Mochten er stevige out of pocket kosten zijn, dan kan daar op basis van aanvraag eventueel vooraf geld beschikbaar voor worden gesteld.
> >
> > - De aanvraag van [redacted] over logistiek hotspot werkt Drenthe nu met [redacted] uit. We hebben eerder vastgesteld dat dit plan concreter en beter onderbouwd moet worden. Daarna beoordelen we definitief of en voor hoeveel we meedoen. Dit proces staat nu los van TopDutch, maar in de eindbeoordeling kunnen we dit precies beoordelen. Er liggen zeker linken.
> >
> > Verder maken we op korte termijn nog telefonische afspraak voor SNN 3.0. Tenslotte: er wordt een dagdeel gepland met [redacted] en [redacted] en ons drieeen. Mogelijk met ambtelijke ondersteuning. Voor beide neem ik wel het regel-initiatief.
> >
> > Sturen jullie bij akkoord deze mail intern door zodat onze diensten dit vlot afronden?
> >
> > Met vriendelijke groet,
> >
> > Sander de Rouwe

Tweebaksmarkt 52 (bezoekersadres)
Postbus 20120, 8900 HM
Leeuwarden
www.fryslan.frl

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Date : 22-11-2017 14:03:48
From : " **drenthe.nl**
To : " **drenthe.nl, "Erik Bos"** **drenthe.nl**
Subject : https://www.rtvnoord.nl/nieuws/186517/Provincies-financieren-nieuwe-Top-Dutch-campagne-via-NOM-winst
Attachment : image001.png;image002.png;image003.png;image004.jpg;

https://www.rtvnoord.nl/nieuws/186517/Provincies-financieren-nieuwe-Top-Dutch-campagne-via-NOM-winst

Met vriendelijke groet,

provincie Drenthe

@

IK BEN
DRENTS
ONDERNEMER.NL

provincie Drenthe

IK BEN
DRENTS
ONDERNEMER.NL

Date : 20-12-2017 14:28:56
From : "Henk Brink" [redacted] **drenthe.nl**
To : "[redacted] **initio.nl"** [redacted] **initio.nl, "**[redacted] **drenthe.nl,** [redacted] **"**
[redacted] **@drenthe.nl, "**[redacted] **drenthe.nl**
Subject : Initio - [redacted] **- Topdutch**

Ambtelijk: [redacted]

Date : 31-10-2017 12:44:00
From : "[redacted]fryslan.frl
To : "[redacted]drenthe.nl, "[redacted]provinciegroningen.nl, [redacted]@provinciegroningen.nl
Cc : "Rouwe, Sander de"[redacted]fryslan.frl, "Ferwerda, Marieke"[redacted]fryslan.frl
Subject : Juiste versie Opdrachtverlening TopDutch reactie Frl
Attachment : Opdrachtverlening TopDutch reactie Frl 31-10.docx;image003.jpg;

Per ongeluk de vorige versie te vroeg verzonden, hierbij juiste versie.

Goedemiddag,

Bijgevoegd onze reactie op het document t.b.v. de aansturing van de TopDutch Campagne.
Onze wijzigingen en toevoegingen zijn geel gearceerd opgenomen in het document wat door Drenthe is aangevuld.
Ons aller doel is om de opdracht aan de voorkant zo goed en compleet mogelijk te beschrijven, om vooraf zoveel mogelijkheid duidelijkheid te hebben over de uitvoering en de beheersing van de campagne en acquisitie.
Vanuit dat perspectief moet er nog aandacht worden besteed aan de beschrijving/bepaling van de volgende aspecten:

1. Wat zijn de afspraken en wat is de werkwijze op het moment dat de campagne leidt tot geïnteresseerde ondernemingen (leads) ?
   Gaan we dan net zoals nu bij leads in concurrentie (niet echt TopDutch…) of maken we daar afspraken over.
   Wat is de positie van de NOM, naar provincies en gemeenten en op welke wijze voeren zij het acquisitieproces uit ?
2. Doelstelling/resultaat is om een aantal internationale bedrijven naar Noord Nederland te halen.
   We weten dat je niet kunt afdwingen in welke provincie de bedrijven gaan landen, maar het is o.i. vooraf wenselijk om gezamenlijk te streven naar een zo evenredig mogelijk aantal landingen per provincie.
   De 2000 arbeidsplaatsen als gevolg van de campagne blijft een doelstelling op Noordelijke schaal.
3. Toevoeging/aanvulling op de onderwerpen: Water*technologie*, ICT/*Financial services, High Tech Systems/* RoSF.
4. Onderwerpen moeten dieper uitgewerkt worden in Noordelijke acquisitieprofielen, prioriteit voor de 1e 3 geplande onderwerpen: vergroening chemie, watertechnologie en medtech/lifesciences.
5. Planning en Mijlpalen moeten (op hoofdlijnen) worden beschreven.
6. 1e bevoorschotting baseren op planning en kostenraming van opdrachtnemer.

Bovenstaande onderwerpen moeten o.i. in het document zijn beschreven alvorens de EZ gedeputeerden de opdrachtverlening vast kunnen stellen.
Morgenochtend kunnen we dit verder bespreken.

Met vriendelijke groet,

[redacted]
provinsje fryslân
provincie fryslân
[redacted]

<< Disclaimer >>

Aan dit bericht kunnen geen rechten worden ontleend.
Provincie Fryslân

Oan dit berjocht kinne gjin rjochten ûntliend wurde.
Provinsje Fryslân

Opdrachtverlening, organisatie en aansturing Top Dutch campagne 2018-2020

Achtergrond

Afgelopen zomer hebben de drie EZ gedeputeerden besloten om de TopDutch campagne die tot dan toe gericht was op de acquisitie van Tesla te verbreden. Hiervoor is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen. In deze procedure hebben twee bureaus een aanbieding gedaan en een presentatie verzorgd. De aanbieding van het samenwerkingsverband Initio DBK uit Groningen (penvoerder en opdrachtnemer), Tres Internet uit Fryslân en Palmers Events uit Drenthe heeft na weging van alle factoren de beste aanbieding gedaan, en de opdracht zal derhalve aan dit samenwerkingsverband worden gegund. Om het proces voor een tweejarige campagne gestroomlijnd te laten verlopen moeten er tussen de drie opdracht verlenende provincies onderling, tussen opdrachtverlener en opdrachtnemer verschillende aanvullende afspraken worden gemaakt over de wijze waarop de samenwerking wordt vormgegeven. Het gaat dan om zaken als:

Met opmerkingen [T Penvoerder is hier bedoeld als de partij die als aanspreekpunt optreedt en de communicatie over het project voert ?

- Hoe vindt coördinatie plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, welke overlegvormen kiezen we, welke besluiten worden met welke frequentie voorgelegd aan bestuurders
- Hoe organiseren we de samenwerking met de stakeholders (NOM, Gemeenten, SNN, NFIA)
- Hoe kiezen we met elkaar de zes onderwerpen waarop we de komende twee jaar campagnes gaan voeren
- Wie wordt namens de drie provincies penvoerder voor wat betreft financiële en inhoudelijke aansturing
- Wat zijn de afspraken en wat is de werkwijze op het moment dat de campagne leidt tot geïnteresseerde ondernemingen (leads)

Strategie

- Van campagne naar internationaal merk
- Bindend element in de internationale profilering en acquisitie van NNL naar internationale bedrijven
- Doelgroepen (internationale/regionale bedrijven, EZ/NFIA, Publiek enz)
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL

Doelstellingen & Resultaten

- Bedrijven aan TopDutch laten denken voordat ze vestigingsplannen hebben
- Bedrijven om TopDutch laten vragen als ze contact hebben met NFIA
- TopDutch als vestigingsregio beter in beeld bij NFIA en actief gepromoot door NFIA
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement ; TopDutch is iedereen in NNL
- Het binnen 2 jaar verwerven van een aantal grote internationale ondernemingen naar Noord-Nederland. Niet afdwingbaar maar wel het streven is een evenredige verdeling van “landingen” over de drie Noordelijke provincies.
- Binnen vijf jaar na de campagnestart zijn hierdoor 2000 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd

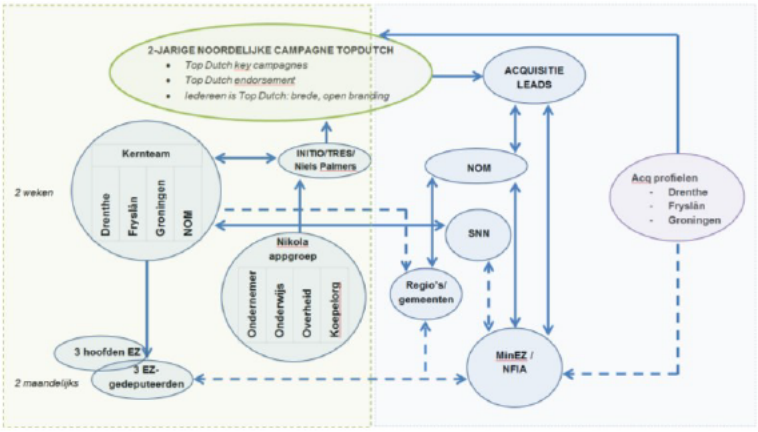
Aansturing

De opdrachtnemer Initio heeft in haar aanbieding aangegeven dat zij graag van opdrachtgeverskant een duidelijke aansturing wil. Dit stellen wij als volgt voor: Alle essentiële besluiten over themakeuzes, financiën, planning en inzet worden voorgelegd aan de drie gedeputeerden in hun tweemaandelijks regulier overleg. De inhoudelijke voorbereiding hiervoor wordt verzorgd door de provinciale leden van het kernteam. Deze leden vormen de opdrachtgeversgroep die ook alle facturen en de rapportages accordeert.

Het kernteam belast met de dagelijkse aansturing bestaat uit: [redacted] (NOM), [redacted] (Drenthe), [redacted] (Fryslân) en [redacted] (Groningen). Het kernteam komt om de twee weken bijeen. Net als de overige agendapunten van het EZ gedeputeerdenoverleg gaan de voorstellen langs de EZ hoofden. Plotseling opkomende bestuursopdrachten en goede ideeën van buiten worden door de kernteamleden besproken en direct kortgesloten met de Gedeputeerden als er onvoldoende tijd is om te wachten op een eerstvolgend EZ gedeputeerdenoverleg.

Organisatie en speelveld

In onderstaand figuur is weergegeven hoe de verschillende actoren rondom Topdutch en het Noordelijk acquisitieproces betrokken worden. In het linkerdeel staat de organisatiestructuur rondom Topdutch weergegeven en in het rechterdeel de structuur ten aanzien van leads/acquisitie gekoppeld aan Topdutch.



De deelnemers van het kernteam zijn de linking pin richting de overige stakeholders aan de rechterzijde van het schema. Zaken als voortgang bestaande campagnes en lancering nieuwe campagnes worden eens per kwartaal ter kennisname aan de bestuurscommissie EZ gestuurd.

Leads die ontstaan als gevolg van de campagne worden besproken in het kernteam.
De spelregels over de acquisitie en opvolging van leads zullen nog door het kernteam worden opgesteld.

Het informeel delen van kennis zal net als in de vorige campagne ingericht worden via whatsapp groepen, met daarbij een brede hoofd whatsapp groep en thematische deelgroepen.

Keuze onderwerpen

In de aanbestedingsprocedure hebben de drie provincies verzocht om een tweejarige campagne voor internationale branding van Noord Nederland, gericht op 2 á 3 onderwerpen per jaar. Hierbij gaat het om de volgende onderwerpen:

- Vergroening chemie / Circulaire economie
- Water(technologie)
- Medtech / Life science
- Agri / Dairy
- ICT / Financial services
- High Tech Systems/ RoSF
- Vrijetijdseconomie
- (Logistiek -> zie voorstel VNO-NCW)

Deze onderwerpen zijn op basis van verschillende marktcriteria tot stand gekomen, namelijk de omvang en economische betekenis van de betreffende doelgroep, de ontwikkelfase waarin een doelgroep of cluster zich bevindt, de concurrentiekracht in de betreffende doelgroep ten opzichte van andere regio's, de aanwezige en te verwachten vestigingsdynamiek in de betreffende markt en de aard en omvang van het acquisitiespeelveld. Hieruit is een goede onderbouwing verkregen van de échte marktkansen per doelgroep en een prioritering hiervan. Deze aspecten zijn/worden beschreven in Noordelijke acquisitieprofielen, die mede als input dienen voor de opdrachtverstrekking acquisitie aan de NOM en de opdrachtnemer Initio/Tres/Palmers.

Voorstel is om het eerste jaar van de campagne te richten op de onderwerpen die al goed rijp zijn en waar acquisitieprofielen voor zijn opgesteld (zie bijlage 1). Voor het eerste jaar gaat het om 1) vergroening chemie, 2) watertechnologie en 3) medtech / life sciences. Voor het tweede jaar zullen de overige onderwerpen aan bod komen.

Planning en mijlpalen

<Nog te beschrijven>

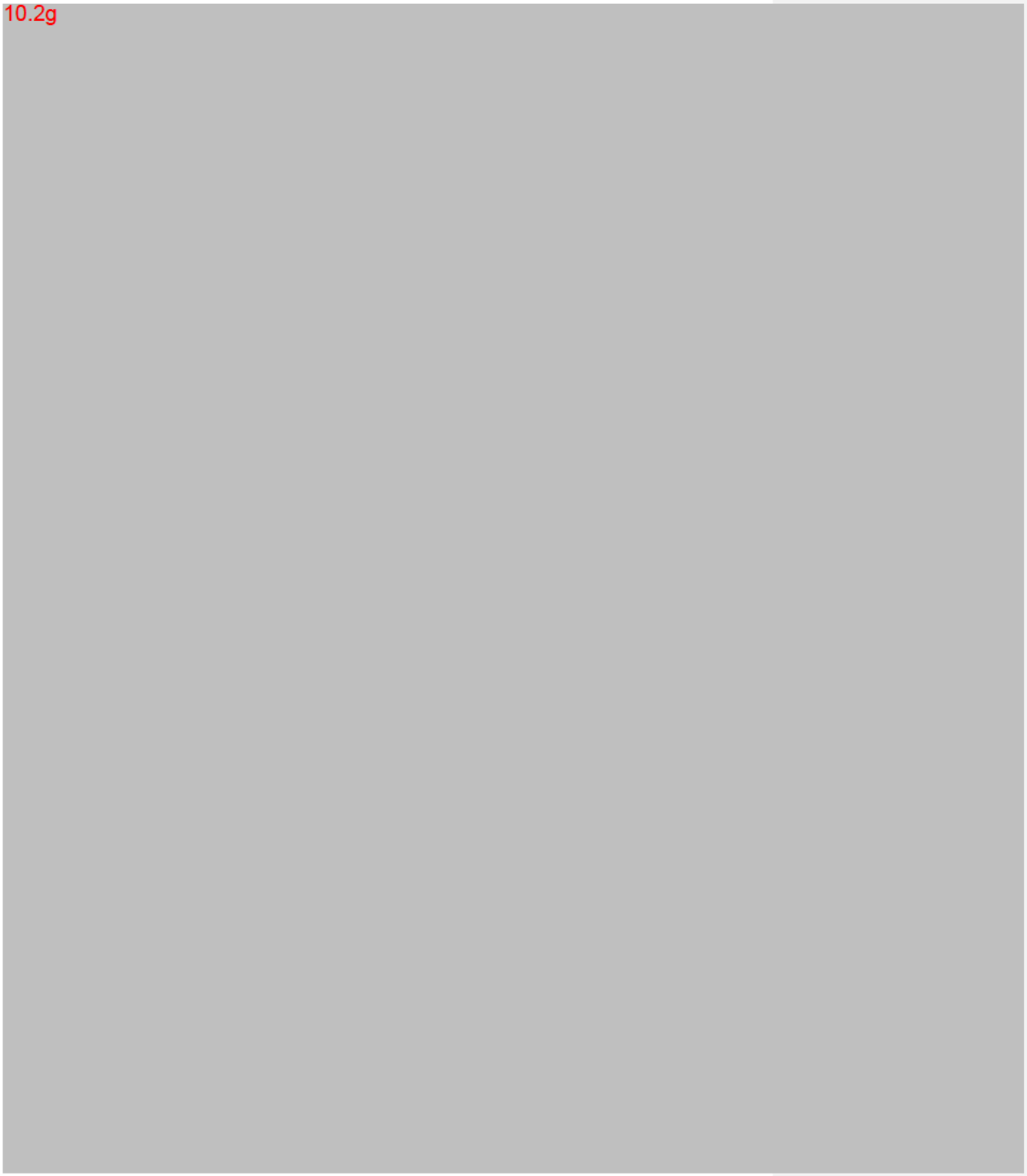
Opdrachtverlening

Voor de daadwerkelijke opdrachtverlening en het financieel management van de campagne stellen wij voor dat de Provincie Groningen als penvoerder blijft fungeren namens de drie provincies. Hiervoor moeten de volgende zaken worden bekrachtigd in de afzonderlijke colleges:

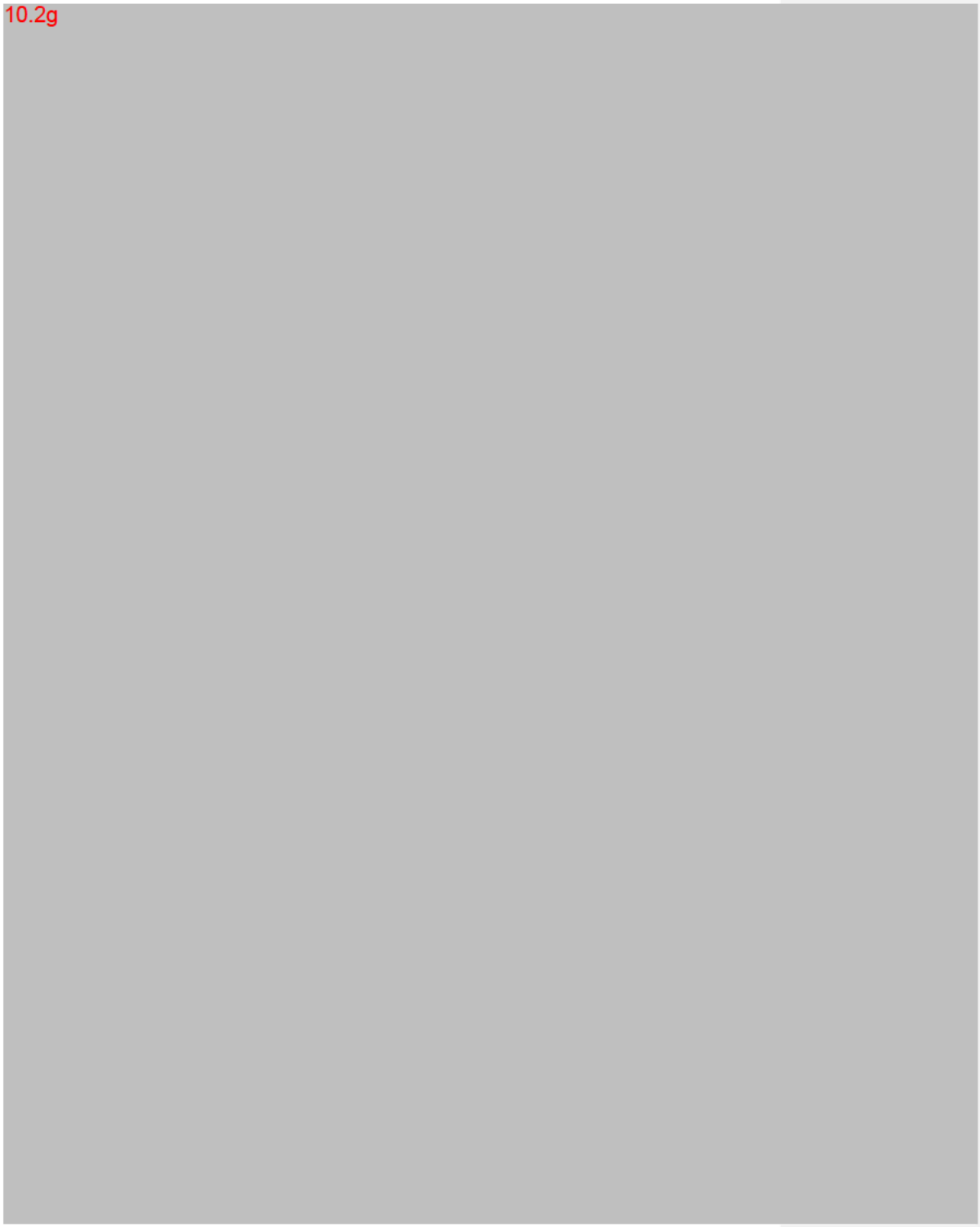
- Besluit om Groningen als penvoerder aan te wijzen voor de opdracht en financiële afhandeling.
- Besluit om € 1,2 miljoen van de terugploegkorting van de NOM te reserveren voor Topdutch.
- Besluit om Initio een 1e voorschot van € 300.000,- te verstrekken om een start met de werkzaamheden te kunnen maken. Voorwaarde is het overleggen van een projectplanning inclusief kostenraming. Verdere bevoorschotting geschiedt aan de hand van voortgangsrapportages die worden voorgelegd aan het EZ gedeputeerdenoverleg.

Met opmerkingen In het lijstje zijn sectoren, clusters en economische domeinen opgenomen. Vraagt nog een discussie waarvoor een campagne moet worden gevoerd en hoe je de bedrijven wilt bereiken. Wellicht het verschil tussen profilering en acquisitie ? Profileren als regio van groene chemie en circulaire economie... Maar dat is wat anders dan een doelgroep voor de acquisitie ?

Met opmerkinger We gaan voor de campagne een aparte opdracht verstrekken aan de NOM of maakt dit onderdeel uit van de acquisitiedoelstelling 2018 ?

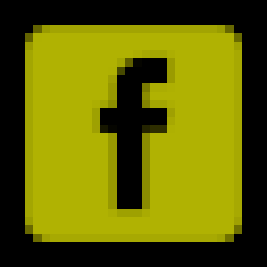

10.2g

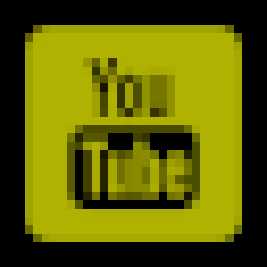
10.2g


10.2g

10.2g

provinsje fryslân
provincie fryslân




You
Tube

NOM
INVESTEREN IN ONTWIKKELING
Bekijk wat de NOM voor
u kan betekenen
Meer
informatie

Date : 14-12-2017 11:45:47
From : "[redacted]drenthe.nl
To : "[redacted]drenthe.nl
Subject : Memo POHO SvZ TD Economie.docx
Attachment : Memo POHO SvZ TD Economie.docx;

Memo POHO Economie	provincie Drenthe
Gedeputeerde	Henk Brink
Afschrift	Mike Hacking, Erik Bos
Datum	13-12-2017
Poho datum	13-12-2017
Opsteller	
Afgestemd met	
Onderwerp	Stand van zaken Topdutch
Doel memo	☐ Ter discussie ☒ Ter informatie ☐ Ter besluitvorming
Bijlage	
Naar GS	nee

Inleiding
Bijna een jaar ~~zijn we nu bezig met~~loopt de campagne Topdutch. Eerst ingezet om Tesla naar het noorden te verleiden, deze specifieke campagne loopt begin 2018 af. Eind 2017 hebben Gr, Fr en Dr opdracht verleend aan Initio om ~~en sinds de zomer verbreed naar~~ een brede campagne te ontwikkelen om Noord-Nederland als vestigingslocatie voor internationale bedrijven op de kaart ~~te zetten. Op 16 november heeft Initio de opdrachtbevestiging á 1,2 miljoen ontvangen voor de branding campagne Noord-Nederland voor een periode van twee jaar.~~ De strategie is:

- Van campagne naar internationaal merk;
- Bindend element in de internationale profilering en acquisitie van NNL naar internationale bedrijven;
- TopDutch acquisitiecampagnes ; TopDutch endorsement; TopDutch is iedereen in NNL

In een tweewekelijkse kernteambijeenkomst wordt de voortgang en planning van lopende initiatieven besproken. In deze memo de laatste stand van zaken.

Lopende zaken/initiatieven

- *Electrify*
  Inventarisatie onder MKB gedaan naar behoefte Tesla's + zonnepanelen. De resultaten worden aangeboden aan Tesla via billboards. Vraag uitgezet bij marketingbureau in Palo Alto. Op Quora staat wekelijkse reisroute van Elon Musk. Daar gericht billboards op inzetten: *Dear Mister Elon, we want to buy solarpanels / Tesla's!* 00800 TOPDUTCH wereldwijd vastgelegd. Press 1 for Elon Musk. Artikel in lokale krant in Silicon Valley. Genereert veel landelijke aandacht. Electrify is tegelijkertijd afsluiter van de Tesla campagne.
  Planning januari 2018

- Branddesign
  Overall concept- en campagneontwikkeling. Alle thema's zijn met elkaar verbonden, van groene chemie tot digitalisering en transport&logistiek. Er komt een algemene campagne website waarin de overall btanddesign zichtbaar is.

  Planning: loopt, op korte termijn terugkoppeling mbt inzet uren + middelen

- *Campagnes 2018: Groene Chemie, Agri/Dairy en Transport&Logistiek*
  - Groene Chemie: interviews, separate appgroep opzetten, planning Q1/18.
  - Agri/Dairy: interviews, planning Q2-Q3/18
  - Transport & Logistiek: interviews, planning Q4/18
  Voorstel VNO-NCW: Wachten nu op prov. Friesland mbt uitvoeren onderzoek.

- *Aansluiten bedrijfsleven bij brede campagne Topdutch*
  De Tesla-campagne is vanuit ondernemerschap geïnitieerd, daarna zijn bestuurders aangesloten. Wens is om nu (breder) bedrijfsleven aan te sluiten - juist om betrokkenheid optimaal

Met opmerkingen : Is eigenlijk rijp en groen. Je kan het lijstje van kernteam in de bijlage opnemen en ernaar verwijzen. Hier zou ik dan de highlights opnemen of de vraagpunten

Met opmerkingen : Ik zou even onderschied maken tussen oud/tesla en nieuw

Met opmerkingen : Mss in tabel? In oogopslag overzichtelijk

te benutten. Ondernemers aanbieden om mee te liften op branding Top Dutch - ook plannen toelichten. Ook betrokkenheid van VNO-NCW vergroten.
Planning: 10/1/2018 Nieuwjaarsbijeenkomst Noord-Nederland in Martini Plaza- dan 5 min. pitch met Hesla op podium!

- *Interviewrondes*
  Namen en rugnummers, 1e week januari aanleveren. [redacted] & [redacted] willen graag spreken met betrokkenen, die van belang zijn voor totaalconcept.
  - NFIA
  - MinEZ (Noord)
  - GAE
  - RUG

  Voor Drenthe o.a.
  - Emmtech
  - Dutch Tech Zone
  - VPB
  - Port of Zwolle
  - Marketing Groningen/Friesland/Drenthe

  Planning Q1/18
  -> Welke stakeholders wil jij nog meegenomen hebben?

- *TopDeutsch*
  Duitsland vindt Topdutch interessant. Mocht Tesla naar Noord-NL komt willen Duitsers graag aanhaken op Topdutch. Wat is er in het grensgebied mogelijk ten aanzien van een gezamenlijke propositie: Topdeutsch? Afspraak met Minister EZ Niedersachsen / EDR
  Evt. inzetten voor Duitse chemiebedrijven? Afspraak met [redacted] + Patrick
  Planning afspraak Q1/18

- *Top DutcH2 Hesla*
  Aan [redacted] vragen of er een Hesla in Topdutch gewrapt kan worden. Auto kan door noordelijke gedeputeerden ingezet worden als men naar Den Haag afreist.
  Ook inzetten op nieuwjaarsbijeenkomst op 10/1. Bellen met [redacted] voor inzetten Hesla.
  Planning Q1/18

- *Brexit*
  Grote publiekscampagne draaien. Economisch asiel voor Britse ondernemers. In UK campagne draaien: *Hier in Topdutch kan je zaken doen!* Brexit is wereldnieuws, dus campagne Topdutch valt op. Koppeling zoeken met GAE. Ook kijken naar mogelijkheden inkomend toerisme.

- *Make it in the North*
  [redacted] van Make it in the North is aangeschoven bij het kernteam om nadrukkelijk de koppeling te zoeken met Topdutch. Make it in the North zet in op het aantrekken van talent uit het buitenland. Talent is een belangrijke vestigingsvoorwaarden voor (internationale) bedrijven. Er komt een grote kick-off
  Planning Q1/18

-

Vervolgstappen (aanpak/uitvoering)
1e kwartaal zal strategie en uitvoering economische profilering Drenthe gereed zijn. Dit is in nauwe samenhang met Topdutch ontwikkeld. Je wordt hier nog apart over ~~geinformeerd~~geïnformeerd.

Date : 13-12-2017 16:34:05
From : "[redacted] drenthe.nl
To : "[redacted] drenthe.nl

Mijn krabbels van vanochtend. Heb 't deel van Make it In the North niet mee kunnen schrijven, mr zag [redacted] wel pennen.

Aanwezig:
[redacted]

Afwezig:
- [redacted] (afgemeld)

1. Introductie [redacted] + voorstelrondje

-Agenda graag op vrijdag voorafgaand aan vergadering aanleveren. Handig voor overleg met gedeputeerden op elke maandag.

2. Aansluiten bedrijfsleven: Tesla-campagne vanuit ondernemerschap geïnitieerd, daarna bestuurders aangesloten. Wens om nu bedrijfsleven ook weer aan te sluiten - juist om betrokkenheid optimaal te benutten. Aanbieden om mee te liften op branding Top Dutch - ook plannen toelichten. Ook betrokkenheid van VNO-NCW vergroten.
10/1/2018 Nieuwjaarsbijeenkomst Noord-Nederland in Martini Plaza- dan 5 min. pitch met Hesla op podium!
ACTIE: [redacted] zoekt contact met [redacted]

-opmerking [redacted] Gedeputeerde hecht belang aan evenredige betrokkenheid ondernemers uit hele Noorden. Consensus is dat dit ook vanuit ondernemers zelf dient te komen en Top Dutch a-politiek dient te zijn. Belangrijker is dat men echt iets dient bij te dragen. Vrees bestaat dat ondernemers afhaken, indien bijv. Tesla-vlag verdwijnt uit campagne. Wel in de gaten houden!

3. Interviewrondes

Namen en rugnummers, 1e week januari aanleveren. [redacted] & [redacted] willen graag spreken met betrokkenen, die van belang zijn voor totaalconcept.
ACTIE: Interview NFIA [redacted] plannen!
ACTIE: Namen nodig ogv Food/Agri/Water

-NFIA
-EZ Noord
-GAE
-RUG
-Dutch Tech Zone
-NOM
-Marketing Groningen/Friesland/Drenthe

ACTIE: [redacted] inlichten

4. TopDeutsch

Evt. inzetten voor Duitse chemiebedrijven? Afspraak maken met [redacted] + Patrick

5. Electrify

Voortgang, planning januari
Vraag uitgezet bij marketingbureau in Palo Alto. Op Quora staat wekelijkse reisroute van Elon Musk. Daar gericht billboard op inzetten. 00800 TOPDUTCH wereldwijd vastgelegd.
Wikipedia-pagina laten aanvullen door anderen (ondernemers?)

6. Top DutcH2 Hesla
Voortgang/deadline

Sturen op nieuwjaarsbijeenkomst op 10/1. Bellen [redacted] voor inzetten Hesla. Tesla wrappen.

7. Brexit, voortgang

Grote publiekscampagne draaien. Staat nu niet in de beleidsstukken, maar valt wel uit te leggen ri. bestuurders.
Vraag [redacted] Kan invalshoek Toerisme worden meegenomen? Bezien wat de ruimte hierin is.

8. Branddesign
Voortgang

Loopt, op korte termijn terugkoppeling mbt inzet uren + middelen

9. Overall concept- en campagneontwikkeling
Voortgang

Zie 8)

10. Ontwikkeling campagne-website
Voortgang

Zie 8)
11. Campagne Groene Chemie
Voortgang, interviews, planning Q1/18

Namen nodig

12. Agri/Dairy
Voortgang, interviews, planning Q2-Q3/18

Namen nodig!

13. Transport & Logistiek
Voortgang, interviews, Q4/18

[redacted] Casus groot dc-project genoemd: Prospect streept locaties NNL van de lijst, ondanks grootte locaties + zeer scherpe grondprijs. Is teken voor noodzaak onderscheidende propositie van T&L voor NNL, want obv deze factoren lukt 't niet. ACTIE: Uitzoeken wat redenen hiervoor zijn. Belangrijk om te weten wat redenen waren om niet met NNL door te gaan.

Voortgang propositie Transport & Logistiek: Wachten nu op prov. Friesland mbt uitvoeren onderzoek.

14. Wvttk

Vraag [redacted] inz. Webshop: Evt. 3 bureaus uitnodigen?
Vraag [redacted] Ssamenwerking [redacted] - [redacted] - [redacted]

Verzonden vanaf mijn Samsung-apparaat