

Marktconsultatie

Multifunctionals, centrale repro apparatuur en netwerkprinters

Inhoudsopgave

1. INLEIDING	3
1.1 Inleiding	3
1.2 Doelstelling	3
2. STC GROUP	4
2.1 Beschrijving Opdrachtgever	4
3. PROCEDURE EN PLANNING	5
3.1 Uitgangspunten	5
3.2 Verslaglegging	5
3.3 Planning	6
3.4 Communicatie	6
3.5 Kostenvergoeding	6
4. HUIDIGE SITUATIE	7
4.1 Huidige situatie	7
5. VRAGEN MARKTCONSULTATIE	10

1. INLEIDING

1.1 Inleiding

Doel van deze marktconsultatie is inzicht verkrijgen in toekomstbestendige oplossingen die de markt biedt op het gebied van multifunctionele centrale en decentrale printfaciliteiten.

Met deze marktconsultatie wil STC Group zich goed voorbereiden op de aanbesteding (de)centrale printfaciliteiten. Met (de)centrale repro worden de print-, scan- en kopieervoorzieningen bedoeld die STC Group aanbiedt aan haar studenten en medewerkers. STC Group wil graag de dienstverlening op de best passende manier uitvragen en gunnen zodat er een optimale balans gevonden wordt tussen mogelijkheden in de markt, de doelstellingen van STC Group en hoge klanttevredenheid bij gebruikers.

STC Group wil graag meer inzicht verkrijgen in oplossingen die marktpartijen adviseren. Ook inzicht in wat daarbij aandachtspunten, best practices en recente ontwikkelingen zijn voor STC Group daarbij relevante informatie. Tevens is inzicht nodig in (principiële) keuzes die STC Group tijdens de voorbereiding van de aanbesteding zou moeten maken, of welke onderwerpen STC Group intern zou moeten overwegen en bespreken.

De informatie verkregen uit deze marktconsultatie zal door STC Group gebruikt worden ter voorbereiding op de hierop volgende aanbesteding tot het contracteren van de best passende oplossing.

STC Group oriënteert zich nog op diverse aspecten van de te houden aanbesteding, waardoor nog onbekend is hoe de aanbesteding uitgevoerd gaat worden.

1.2 Doelstelling

Het doel van deze marktconsultatie is het verkrijgen van inzicht in;

- De geïnteresseerde marktpartijen die de bovenstaande dienstverleningen geheel of gedeeltelijk (in samenwerkingsverband) kunnen opleveren;
- De optimale aard en omvang van de mogelijke aan te besteden opdracht(en) en de perceelverdeling.
- De optimale rolverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- De mogelijke innovatieve, efficiënte en / of kostenbesparende oplossingen vanuit de markt.
- De aanwezige risico's.
- Het vastleggen van de aanbestedingsstrategie.

De STC Group wil voorafgaand aan een eventueel formeel aanbestedingsproces, wederzijds vrijblijvend en openbaar informatie verkrijgen vanuit de markt. De verkregen informatie zal mogelijk gebruikt worden bij het verder specificeren van de mogelijke opdracht(en) en bij de keuze(s) van de aanbestedingsvorm(en) c.q. contractvormen. Op deze wijze kan/kunnen de aan te besteden opdracht(en) afgestemd worden op de mogelijkheden die er zijn in de huidige markt.

2. STC GROUP

2.1 Beschrijving Opdrachtgever

STC Group ontwikkelt zich in al het maritieme en logistieke onderwijs, training, consultancy en uniek toegepast onderzoek met gebruik van simulatoren. Met meer dan 7.000 deelnemers en studenten is STC Group de grootste opleider in het vakgebied. Sommige specialistische opleidingen worden alleen door STC Group verzorgd. De inzet van practica, simulatoren en opleidingsschepen in combinatie met goede vakdocenten garandeert de effectiviteit van onze opleidingen en trainingen. De erkenningen voor onze gediplomeerden door de bedrijven, die tot de top van het werkveld behoren, is het bewijs van kwaliteit van onze aanpak. Wereldwijd is STC Group een erkend instituut en partner voor opleidingen, trainingen en advies voor de sectoren maritiem, transport, logistiek en industrieel complex. Zie voor meer informatie over STC Group <https://stc-group.nl/>.

3. PROCEDURE EN PLANNING

In dit hoofdstuk is de inschrijvingsprocedure beschreven. Inschrijvingen dienen conform de aanwijzingen in dit hoofdstuk te worden gedaan.

3.1 Uitgangspunten

Om het gelijkheidsbeginsel te waarborgen hanteert STC Group de volgende uitgangspunten bij deze marktconsultatie. Deze marktconsultatie is een van de instrumenten die een rol spelen bij de verdere besluitvorming omtrent de aanbesteding. Marktpartijen mogen door deel te nemen aan deze marktconsultatie niet in een bevooroordeelde positie komen op het moment van de aanstaande aanbesteding. Marktpartijen krijgen derhalve geen inzage in concept aanbestedingsdocumenten, noch ontvangen zij van STC Group andere informatie welke in strijd is met het gelijkheidsbeginsel. Deze marktconsultatie is voor beide partijen geheel vrijblijvend. Door leveranciers verstrekte informatie wordt vertrouwelijk behandeld. Het ontlenen van rechten uit de informatie die in de marktconsultatie is verstrekt is niet mogelijk. Het honoreren van claims van gesproken marktpartijen over het gebruik van informatie of vertrouwelijkheid is niet mogelijk. Het verstrekken van een vergoeding is niet aan de orde.

3.2 Verslaglegging

1. Van de beantwoording van de vragen en de eventueel daarop volgende gesprekken in het kader van deze marktconsultatie wordt een kort, samenvattend en geanonimiseerd verslag gemaakt.
2. In het verslag worden het doel van de marktconsultatie en de gestelde vragen of besproken thema's vermeld.
3. Openbaarmaking van een geanonimiseerd verslag kan onderdeel vormen van de aanbestedingsprocedure om daarmee aan te tonen dat het gelijkheidsbeginsel niet is geschonden.

3.3 Planning

Stadium aanbestedingsprocedure	Datum
Vooraankondiging en publicatie van het document voor de marktconsultatie (dit document) op www.tenderned.nl	14 maart 2019
Sluitingstermijn voor het aanmelden om deel te nemen aan de marktconsultatie	28 maart 2019
Sluitingstermijn voor het stellen van vragen voor de Nota van Inlichtingen	28 maart 2019
Streefdatum beschikbaar stellen Nota van Inlichtingen	4 april 2019
Uiterste inleverdatum van antwoorden op de gestelde vragen.	25 april 2019
Optionele mondelinge toelichting op de gegeven antwoorden door de deelnemers aan de STC Group	9 mei 2019
Uitbrengen van verslag door de STC Group van de marktconsultatie. Deze zal met de aanbesteding als bijlage worden toegevoegd.	Medio juli 2019

3.4 Communicatie

Communicatie over deze marktconsultatie vindt uitsluitend en alleen plaats via TenderNed. Vragen n.a.v. de marktconsultatie kunnen uitsluitend via TenderNed worden ingediend. Het benaderen van medewerkers van de STC Group betreffende deze marktconsultatie is niet toegestaan.

3.5 Kostenvergoeding

De STC Group heeft ervoor gekozen de marktconsultatie via TenderNed kenbaar te maken. De door deelnemers aan deze marktconsultatie gemaakte kosten komen niet in aanmerking voor vergoeding en is geheel vrijblijvend.

4. HUIDIGE SITUATIE

Deze marktconsultatie betreft de centrale en decentrale repro. De dienstverlening die de huidige leveranciers leveren bevatten een zeer divers palet aan dienstverlening. De STC Group heeft contracten in onderstaande categorieën;

- Decentrale repro
- Centrale repro

4.1 Huidige situatie

Deze marktconsultatie betreft de multifunctionele centrale en decentrale printfaciliteiten en de levering van netwerkprinters. De dienstverlening die de STC Group op dit moment ontvangt bevat een zeer divers palet aan dienstverlening met meerdere contracten gecontracteerd op basis van diverse aanbestedingen. STC Group heeft op dit moment diverse contracten op onderstaande categorieën;

- Decentrale printfaciliteit bestaande uit kantoorprinters en multifunctionals
- Centrale printfaciliteiten – repro dienst
- Overige dienstverlening

Locatie	MFP's	netwerkprinters
Rotterdam		
Lloydstraat 300	11	9
Anthony Fokkerweg 4	3	2
Waalhaven 16 Z.Z. 16	9	9
Waalhaven 4	2	
Westzeedijk 487	2	
Quarantaineweg 98	1	
Willemskade 13	1	
Wilhelminakade 701	1	
Katwijk		
Zuidstraat 135a	1	
Stellendam		
Deltahaven 4	1	
Brielle		
Kerkhoekstraat 1	3	3

Zowel de huidige MFP's, kantoorprinters als de reproapparatuur zijn in eigendom van STC Group. Waarbij de leeftijd van de MFP's divers is. Dit varieert van vrij recent (aanschaf 2018) tot einde technische levensduur (aanschaf 2013). Wij zien in de antwoorden dan ook graag oplossingen hoe met deze erfenis kan worden omgegaan. Bij de vervanging van apparaten in de reproductie ruimte betreft het uitsluitend de zwart-wit afdruk apparatuur.

Decentrale multifunctionals

In de huidige situatie maakt STC Group gebruik van decentrale multifunctionals. Studenten en medewerkers kunnen met een Mifare pas op deze apparatuur inloggen. De inlog is gekoppeld aan de accountgegevens van de betreffende gebruiker. Aan het account van de gebruiker kunnen specifieke mogelijkheden worden gekoppeld (bijvoorbeeld kunnen scannen naar een bepaalde (cloud)map). De accountgegevens van alle medewerkers en studenten worden via het IAM systeem van STC Group automatisch opgehaald uit de betreffende bronsystemen (o.a. Magister en RAET). Print- en scanopdrachten kunnen op alle willekeurige MFP's binnen STC Group gegeven worden via het 'follow me' systeem.

Verder printen studenten (direct) voor eigen kosten voor een vooraf vastgesteld tarief en worden de afdrukken van medewerkers geregistreerd en maandelijks gefactureerd.

De algemene tendens is dat met name het aantal afdrukken dat de studenten maken afneemt en dat de scan functionaliteit in de toekomst breder inzetbaar moet zijn. Dit betekent dat door STC Group geautoriseerde medewerkers de mogelijk gegeven moet kunnen worden om (vertrouwelijke) documenten te kunnen scannen naar bepaalde (cloud)mappen of programma's zoals RAET en Dynamics.

Voorts heeft STC Group de ontwikkeling in gang gezet om alle 'on-site servers' te verplaatsen naar een (externe) Cloudomgeving. STC Group overweegt het uitvragen van de Print, scan en kopieerfaciliteiten als SAAS oplossing dan ook als reële optie.

Centrale Repro

Momenteel bevinden er zich vijf (in eigendom) drukstraten bij de eigen centrale repro (waarbij drie t.b.v. zwart/wit drukwerk en twee t.b.v. kleur), gesitueerd op de locatie Lloydstraat te Rotterdam. Op dit moment zullen alleen de zwart-wit drukstraten worden vervangen. Waarbij STC Group geadviseerd zou willen worden of wat de beste

vervangingsoptie zou zijn (zwart/wit of kleur) en wat dit voor de prijs betekent. De repro produceert enkel voor studenten en medewerkers van STC Group. De centrale repro wordt bediend door medewerkers in dienst van STC Group.

Distributie van het drukwerk tussen de verschillende locaties wordt door eigen personeel verzorgd.

Middels een digibon systeem kunnen de medewerkers opdrachten naar de centrale repro sturen. De opdrachten bestaan uit: tentamens, toetsen, lesmateriaal, en divers drukwerk zoals gelijmde boekjes, folders, verslagen e.d. Tevens verzorgd de afdeling het benodigde punchen, nieten en inbinden voor de opdrachten.

Vervanging van de benodigde apparatuur voor het inbinden, lijmen en/of punchen zal als optie worden uitgevraagd.

Aantallen centraal en decentraal;

	2018	2017	2016
repro zwart/wit	2.786.601	4.362.422	7.177.152
repro kleur	4.385.790	3.632.254	3.332.375
repro zomerpiek uitbesteed (extern gedrukt)	1.947.150	1.690.142	2.130.142
Multifunctionals kleur	2.278.850	2.084.032	1.514.423
Multifunctionals zwart/wit	3.575.306	4.698.269	4.905.099
kantoor + lokaal printers	3.335.725	3.337.333	3.278.430
totaal	18.309.422	19.804.452	22.337.621

5. VRAGEN MARKTCONSULTATIE

Onderstaand treft u de vragen aan waarop wij hopen uw (schriftelijk) antwoord te mogen ontvangen.

Wij verzoeken u uw antwoord kort en krachtig en bij voorkeur op dominante wijze te geven. Dominante informatie voldoet volgens STC Group aan de volgende kenmerken: aantoonbaar middels meetgegevens, feitelijk, objectief, simpel, duidelijk, eenduidig.

Waarbij STC Group de maximale paginaomvang per antwoord tot maximaal 1 A4 wil beperken.

	Algemeen
1	Welke (toekomstige) ontwikkelingen ziet de markt op het gebied van multifunctionals, netwerkprinters en reproapparatuur die interessant zijn voor de STC Group
2	Wat zijn leerpunten uit (Nederlandse) aanbestedingen die u opgevallen zijn en u STC Group op dit moment mee zou willen geven. En op welke wijze adviseert u dat de aanbesteding in de markt wordt gezet. Wel of geen percelen en indien ja, welke percelen?
3	Op welke onderdelen zou u de vrijheid willen hebben om zoveel mogelijk onderscheid te kunnen laten zien in uw dienstverlening?
	Dienstverlening
4	Wat adviseert de markt voor inzetbaarheid percentage van MFP's en reproapparatuur en welke invloed heeft dit op de prijs indien een hoger percentage wordt verlangd
5	Wat voor mogelijkheden zijn er betreffende onderhoudscontracten? Zowel periodiek als correctief en hoe gaat u om met de verschillen in slijtage/levensduur van onderdelen binnen één apparaat.
	Opbouw prijs
6	Wat zijn de ontwikkelingen in de markt qua contractafspraken waar het gaat om inbouwen van flexibiliteit in afname volume? En wat zijn de gevolgen op financieel gebied.
7	Welke koop/ huurvormen zijn gebruikelijk in de markt op dit moment? Hoe wordt omgegaan met verrekening van toner, service, nietjes etc.

8	Welke aspecten (technisch en/of qua dienstverlening) werken sterk kostenverhogend en wat zou kostenverlagend werken.
9	Op welke manier kan leverancier STC Group adviseren in de vorming van het Prijzenblad?
	Document management systemen
10	Welke document management systemen zijn koppelbaar aan beheersoftware van leverancier? Wat adviseert u en waarom.
11	Wat zijn de mogelijkheden en technieken voor het hoog volume scannen van bijvoorbeeld leerlinggebonden documenten naar specifieke mappen.
	Netwerk
12	In hoeverre is koppeling met een betaalsysteem mogelijk bij een gehoste oplossing?
13	Wat zijn uw ervaringen met het bouwen van een testomgeving en acceptatietests t.b.v. het goed laten functioneren van uw oplossing
14	Met welke monitoring systemen kan uw oplossing overweg (bijvoorbeeld WhatsUp Gold, SolarWinds of Pim+)?
15	Het grootste gedeelte van onze locaties zal door middel van een dark fiber verbinding worden gekoppeld aan uw oplossing. Er zullen echter ook nog enkele locaties zijn die via een VPN tunnel verbonden zullen zijn aan uw oplossing. Is bovenstaande mogelijk binnen uw oplossing
16	In hoeverre ziet leverancier aan te sluiten op bestaand/ nieuw netwerk en in hoeverre is dit complex voor leverancier? Splitsing Educatief/ administratief netwerk lokaal netwerk gebruik maken printerservers op diverse locaties versus surf context en hosting van servers buiten onze omgeving?
17	Kan onze ICT-afdeling de door u aangeboden oplossing op een eenvoudige manier beheren? Is de beheeromgeving te bereiken via SURFconext als het een SaaS oplossing is of dient hiervoor een on premise server ingericht te worden?
18	Wat zijn de voor en nadelen van een gehoste / in the cloud serverpark- oplossing? Wat adviseert u?
	Consequenties bij eventuele verandering van leverancier
19	Hoe gaat de leverancier met de erfenis van oude MFP's en beheersysteem om. Zijn de oude MFP's nog (deels) te handhaven, welke mogelijkheden zijn er om hiermee om te gaan?
20	Indien er bestaande MFP's gehandhaafd blijven. Kunnen deze dan onder dezelfde Raamovereenkomst worden geplaatst met dezelfde eindtijd.
21	Hoe open is uw oplossing voor een eventuele nieuwe aanbieder na afloop van het contract en hoe kunt u bijdragen aan een soepele overgang.
22	Hoe gaat de leverancier om met het huidige beheersysteem en met welke beheersystemen kan de leverancier werken.

	Leveringspakket Hardware / software
23	STC Group gebruikt een groot aantal applicaties. Enkele daarvan zijn Xafax, SURFconext, Office365, Exact Financial Enterprise, Exact Synergy, ScanSys ImageCapture, Magister en RAET. Hoe werkt uw oplossing samen met deze applicaties en hoe kunnen deze profiteren van de functionaliteiten die uw MFP's hebben te bieden. Hoe "open" is uw oplossing. Dit om tot een inschatting te komen hoe eenvoudig/complex het gaat worden om alles met elkaar te verbinden en samen te laten werken.
24	Welke aandachtspunten moeten we meenemen voor het onderdeel repro? Hierbij ook mogelijkheden op het gebied van inbinden meenemen welke als optie zal worden uitgevraagd bij de aanbesteding.
25	Welke varianten in MFP en kantoorprinters kan leverancier bieden, met het oog op diversiteit wensen verschillende afdelingen, maximaal aantal lades, scanoplossingen naar mappen, lades voorzien van een slot beveiliging (diploma's). En hoe kan dit in de Aanbesteding het beste worden uitgevraagd zodat STC Group de flexibiliteit behoudt printers af te nemen en te wisselen indien daar behoefte aan is.
26	Wat adviseert de markt op basis van onze huidige afnames aan capaciteit voor het perceel MFP's ? Aantal lades, aantal machines, afdruksnelheden etc
27	Wat adviseert de markt op basis van onze huidige afnames aan capaciteit voor het perceel reproapparatuur? Aantal lades, aantal machines, afdruksnelheden etc hierbij piekbelasting rond toets en examenperiodes meenemend. En wat voor invloed heeft het op de prijs indien de huidige zwart-printers door kleur worden vervangen?
28	Wat zijn de ontwikkelingen bij het invoeren van Bring your own device?
	Betaalsysteem
29	In hoeverre is het huidige betaalsysteem Xafax (hosting) te koppelen aan beheersysteem leverancier? Geeft dit knelpunten en wat zou een alternatief voor STC Group kunnen zijn
30	In hoeverre zijn NFC/ QR/ Smartphone- betalingen mogelijk aan uw beheers- en betaalsysteem? Geeft dit knelpunten?
31	Hoe kan de markt meehelpen aan het print bewust worden van medewerkers en leerlingen?
32	Zijn er, in uw ogen, relevante vragen die we niet hebben gesteld of is er andere informatie die u STC Group graag zou willen meegeven.