



Marktconsultatiedocument

Levering behandelbanken

ten behoeve van de opleiding fysiotherapie

Datum
Onderwerp

31-03-2021
Marktconsultatie '*Behandelbanken ten behoeve van opleiding fysiotherapie*'

Voorwoord

Voor u ligt het marktconsultatiedocument ter voorbereiding op het afsluiten van een Koopovereenkomst met één leverancier voor het leveren circa zestig (60) behandelbanken ten behoeve van opleiding fysiotherapie . Deze marktconsultatie is bedoeld om Avans inzicht te geven in het aantal potentiële marktpartijen die minimaal kunnen voldoen aan onze eisen en wensen. Aan de hand van de verkregen inzichten kan Avans bepalen welke inkoopprocedure het best past bij de markt. Avans nodigt de markt dan ook graag uit om met ons hierover in gesprek te gaan. Avans wil uiteindelijk graag een passende en doelmatige koopovereenkomst sluiten naar tevredenheid van alle partijen en dit begint aan de voorkant. Avans realiseert zich dat het geen kleine opgave is om aan deze marktconsultatie deel te nemen. Op voorhand wil Avans u dan ook hartelijk bedanken voor de genomen tijd en moeite om mee te werken aan deze marktconsultatie.

Inhoudsopgave

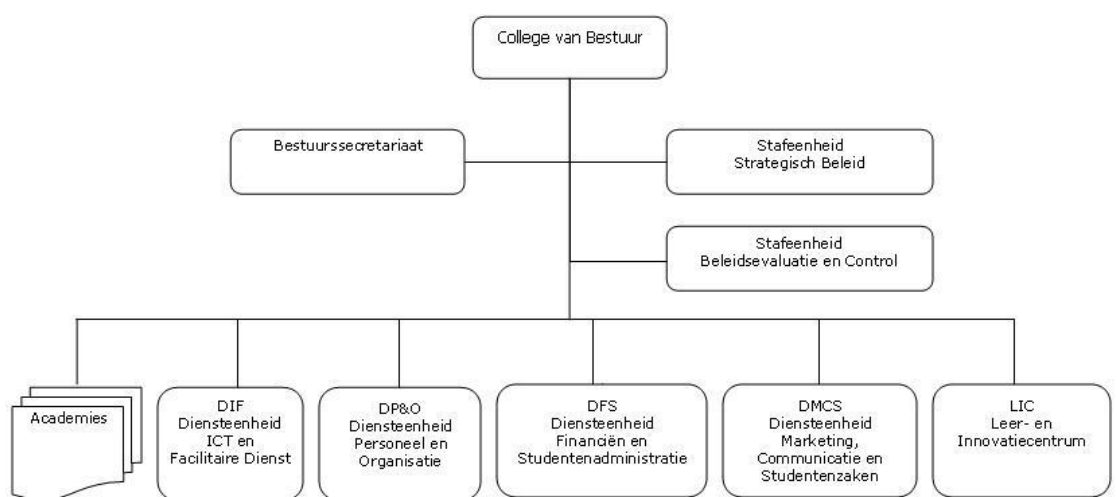
Voorwoord	1
Inhoudsopgave	2
1.1. Algemene informatie Avans	3
1.2. Strategie Avans	3
1.3. Introductie Organisatieonderdeel	4
2. Doelstelling en uitgangspunten	7
2.1. Aanleiding	7
2.2. Doelstelling van marktconsultatie	7
2.3. Uitgangspunten van de eventuele aanbesteding	7
2.4. Scope van de opdracht	7
2.5. Omvang en aanbestedingsprocedure.	7
3. Procedure en invulling marktconsultatie	8
3.1. Juridische en procedurele aspecten rond marktconsultatie	8
3.2. Contactpersonen Avans	8
3.3. Inrichting en vormgeving marktconsultatie	8
3.4. Eindrapport	9
3.5. Planning	9
3.6. Vertrouwelijkheid	9
3.7. Nederlandse taal	9
4. Vragen	10

1. Inleiding

1.1. Algemene informatie Avans

Avans behoort met bijna 31.500 studenten, 54 hbo-opleidingen en ruim 2.800 medewerkers tot de grotere hogescholen van Nederland. Avans heeft locaties in Breda, 's-Hertogenbosch, Roosendaal en Tilburg.

De opleidingen zijn ondergebracht bij 21 academies (inclusief de Juridische Hogeschool Avans-Fontys). Op 1 september 2018 is daar de Associate degrees Academie bijgekomen. Ter ondersteuning van de academies en het College van Bestuur zijn er 6 ondersteunende diensteenheden en 2 stafeenheden. Daarnaast heeft Avans 6 expertisecentra en meer dan 20 lectoraten. Lectoren, docenten en studenten doen hier praktijkgericht onderzoek. Aanvullende informatie over de organisatiestructuur staat op de website: avans.nl/over-avans/organisatie.



1.2. Strategie Avans

Visie

Het verschil maken, dat willen we bij Avans. Door wat we doen en door hoe we het doen. Dat doen we allemaal: onze studenten, onze alumni en onze medewerkers. Wij dagen onze studenten uit. Helpen hen om het maximale uit zichzelf te halen. Zich te ontwikkelen tot personen die een duurzame bijdrage leveren aan de complexe samenleving waarin zij leven en gaan werken.

Wij leveren een structurele en leidende bijdrage aan de kennisontwikkeling en -deling op de thema's waar de regio zich in specialiseert en ontwikkelt. Bij elke keuze maken we een bewuste afweging waarin de aspecten toekomstgericht, leefbaar en rechtvaardig een rol spelen.

Ambitie 2025

Avans heeft voor de komende vijf jaren een nieuwe ambitie geformuleerd “Wendbaar & Veerkrachtig”. De wereld om ons heen verandert steeds sneller. Dit vraagt om wendbaarheid en veerkracht van onze studenten maar ook van onze medewerkers. Digitalisering, robotisering, kunstmatige intelligentie, blockchain - het zijn ontwikkelingen die ons dagelijks leven radicaal veranderen. Avans moet daarom sneller kunnen schakelen, ook op de werkvloer.

De arbeidsmarkt waar onze afgestudeerden in de toekomst gaan werken ziet er anders uit dan in het verleden. Globalisering heeft effect op iedere sector en op het werk van iedere professional. Als gevolg van technologische ontwikkelingen veranderen beroepen snel, verdwijnen ze en komen nieuwe beroepen op. De samenwerking met machines geeft de mens de mogelijkheid andere rollen in te vullen. Arbeid is flexibeler geworden. En onze loopbanen ook. Het specifieke beroep is niet meer een loopbaan lang actueel.

AMBITIE 2025 IN SAMENHANG



Ook de manier waarop we tegen onze wereld aankijken en ons veilig voelen, verandert. De kloof tussen rijk en arm en tussen hoogopgeleid en niet-opgeleid groeit. De manier waarop we met onze planeet omgaan vraagt keuzes, waarbij het collectieve belang boven de kortetermijnbelangen van het individu gaat. Die keuzes vragen om verantwoord burgerschap en om leiderschap.

Door deze veranderingen veranderen ook de onderwijsbehoeften van leerlingen, studenten en cursisten. De samenleving is in toenemende mate opgeschoven van aanbodgericht naar vraag gestuurd. Er is meer vraag naar zelfontplooiing, eigen keuzes kunnen maken, zelf de regie kunnen nemen en flexibiliteit in het leerproces. Daarnaast zijn een leven lang leren en continue ontwikkeling noodzakelijk om voor de arbeidsmarkt relevant te blijven. Daarbij ontstaan nieuwe vormen van onderwijs en leren.

Onze volledige ambitie 2025 is te raadplegen via onderstaande link:

<https://www.avans.nl/over-avans/organisatie/visie>

1.3. Introductie Organisatieonderdeel

Eén van de academies van Avans is de academie voor gezondheidszorg (Hierna te noemen AGZ). Binnen deze academie wordt de aanstaande Koopovereenkomst belegd.

De Academie voor Gezondheidszorg is gevestigd in Breda en 's-Hertogenbosch en biedt de bacheloropleidingen Fysiotherapie, HBO-Verpleegkunde en Mens en Techniek | Gezondheidszorgtechnologie aan. Ruim 2.700 studenten ontwikkelen zich hier tot kritische, innovatieve en ondernemende zorgprofessionals. Een team van ruim 180 enthousiaste medewerkers is in nauwe samenwerking met het werkveld gezamenlijk verantwoordelijk voor eigentijds onderwijs, praktijkgericht onderzoek en (technologische) innovatie van het zorgdomein. Aan de academie is het expertisecentrum Caring Society 3.0 verbonden.

1.4. Opdrachtschrijving

Opdracht:

De aan te besteden opdracht wordt als volgt gedefinieerd:

Het leveren van zestig (60) behandelbanken die volledig voldoen aan de onderwijsdoelstellingen en het Programma van Eisen en Wensen van Avans. Tevens moeten de behandelbanken volledig operationeel worden geïnstalleerd op de door Avans aangegeven locatie(s).

De opdrachtnemer dient de gebruiker(s) (2 docenten en de medewerkers van het Skillslab) te informeren over de werking van alle functionaliteiten van de aangekochte behandelbank(en), opties, toebehoren en hoe deze preventief te onderhouden.

Onderwijsdoelstellingen:

Visie op onderwijs

Het onderwijs is voelbaar en zichtbaar gericht op intensivering en individualisering, met een bovengemiddelde contacttijd per week (± 20 uur gedurende het eerste jaar en ± 16 uur per week gedurende het tweede jaar), een grote mix aan werkvormen en een expliciete programmering op de principes van Brein & Leren en Motivatie. De schotten tussen 'intern leren' en 'extern werken' zijn in de tweede helft van de opleiding nauwelijks meer aanwezig. De relatie met de opleiding kent een analoge ontwikkeling; men start als student en wordt in toenemende mate benaderd als aspirant collega. Ook na afstuderen blijft samenwerken met de opleiding binnen de regio een hoog goed en een vanzelfsprekendheid.

Als onderwijsorganisatie stellen we onszelf doelen die niet beperkt blijven tot het aanbieden van een strak georganiseerd programma. Naast het feit dat de programmering in essentie een middel is, zou het ook voorbij kunnen gaan aan het hogere streven dat onderwijs als gemeengoed heeft: het aantoonbaar en efficiënt bijdragen aan de maatschappij van de toekomst. Hieronder staan derhalve de resultaten verwoord die AGZ Fysiotherapie zichzelf ten doel heeft gesteld in dit tijdvak.

1. Onze doelgroep vinden Wij willen voorkomen dat studenten gaandeweg de opleiding tot de conclusie komen dat zij met de keuze voor ons niet de best passende hebben gemaakt. Tijdens de decentrale selectie willen we daarom screenen op de kwaliteiten die passen bij onze organisatiemissie en -visie.
2. Stabiele structuur bij inhoudelijke wendbaarheid Wij gaan een structuur creëren, waarbij we de dynamiek van de zorgsector kunnen volgen en deze snel kunnen omzetten in goed onderwijs. Een programmastructuur die dat toelaat en niet ook zelf moeten worden herzien bij inhoudelijke wijzigingen, helpt daarbij. Het biedt de mogelijkheid om te concentreren en verkleint de kans op fouten in de organisatie.
3. Eigentijdse professionals opleiden Zoals alle opleidingen willen ook wij eigentijdse professionals opleiden. Jonge fysiotherapeuten die weten wat er speelt in de zorg- en welzijnssector in het algemeen, en binnen de fysiotherapie in het bijzonder. Collega's die weten wat ze willen, kunnen en ook zicht hebben op wat ze (nog) niet kunnen, en dat combineren met het vermogen om zelfstandig te leren.

4. Maatschappelijk betrokken burgerschap kweken Onze professionals hebben een bredere scope dan louter de zorgsector. Zij zijn zich bewust van het feit dat zij in een samenleving functioneren en onderdeel zijn van een collectief waaraan zij kunnen bijdragen en welke zij mee kunnen vormen.
5. Regionale partner zijn. Wij willen voor onze omgeving van toegevoegde waarde zijn. Niet alleen zijn wij 'hofleverancier' van inzetbare collega's, ook zijn wij als kennisinstituut een logische partij voor samenwerking. Wij horen bij het netwerk en vervullen daarin een herkenbare rol op het gebied van kennisproductie, -valorisatie en -deling.

1	2	3	4	5
• Creatieve studenten met een kritisch denkvermogen en een onderzoekende houding • Studenten die kunnen samenwerken	• Een vernieuwd curriculum • Toegepast onderzoek & kenniscirculatie • Duurzaamheids-score 2 (AISHE)	• Top 3 Elsevier / NSE • Tevredenheidsscore >7.5 bij studenten en werkveld • Moderne leeromgeving	• Maatschappelijke betrokkenheid opgenomen in vernieuwd curriculum	• Programma internationale en interculturele context • Toegepast onderzoek • Caring Society • Gastlessen, docentstages

TABEL 1: DOELSTELLINGEN OPLEIDING FYSIOTHERAPIE

2. Doelstelling en uitgangspunten

2.1. Aanleiding

De aanleiding voor het organiseren van deze marktconsultatie is dat Avans een Koopovereenkomst wil afsluiten met één leverancier voor het leveren van circa zestig (60) behandelbanken ten behoeve van de opleiding fysiotherapie.

Avans hecht grote waarde aan de mening en kennis van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

2.2. Doelstelling van marktconsultatie

Mede op basis van de antwoorden die door de deelnemers aan deze marktconsultatie worden gegeven zal Avans beslissen welke aanbestedingsprocedure het best past bij deze opdracht en welke eisen en wensen proportioneel zijn in relatie tot deze opdracht.

2.3. Uitgangspunten van de eventuele aanbesteding

Dit wordt nader ingevuld aan de hand van de marktconsultatie

2.4. Scope van de opdracht

Binnen de scope valt het leveren en het gebruiksklaar maken van de behandelbanken op de door Avans aangegeven locatie(s). Optioneel het preventief en correctief jaarlijks onderhoud van de geleverde behandelbanken.

2.5. Omvang en aanbestedingsprocedure.

De definitieve omvang wordt mede bepaald door de bevindingen uit de marktconsultatie.

Vooralsnog wordt uitgegaan van het vervangen van zestig (60) behandelbanken. Aan deze indicatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Op basis van de Aanbestedingswet en het inkoopbeleid van Stichting Avans zal gezien de omvang van de opdracht gekozen worden voor een Meervoudig Onderhandse Aanbestedingsprocedure.

De reden daarvoor is dat de geraamde waarde voor deze opdracht ver onder de grens van € 214.000 exclusief BTW blijft.

Bij Meervoudig onderhands aanbesteden nodigt Avans op basis van objectieve criteria een aantal (minimaal 3 en maximaal 5) gegadigde uit om een offerte in te dienen op basis van een door Avans vervaardigd beschrijvend document met daarin alle relevante informatie.

3. Procedure en invulling marktconsultatie

3.1. Juridische en procedurele aspecten rond marktconsultatie

Deelname aan de marktconsultatie is voor alle betrokkenen geheel vrijblijvend. Het al dan niet meedoen aan de marktconsultatie heeft dan ook geen consequenties (voor- of nadeel) voor een eventueel latere aanbestedingsprocedure. Avans waardeert echter elke inspanning van partijen om aan deze marktconsultatie deel te nemen.

Er kunnen geen rechten ontleend worden aan deze marktconsultatie en uit de informatie die is/wordt verstrekt in deze marktconsultatie. Partijen hebben in het kader van deze marktconsultatie ook geen recht op vergoeding van enigerlei kosten van welke aard dan ook.

Dit document is uitsluitend geschreven in het kader van deze marktconsultatie. Door deel te nemen aan de marktconsultatie gaan partijen onvoorwaardelijk akkoord met alle gestelde voorwaarden en eisen uit dit marktconsultatiedocument. Er ontstaan geen wederzijdse verplichtingen.

3.2. Contactpersonen Avans

Correspondentie over deze marktconsultatie is uitsluitend via TenderNed (www.tenderned.nl) mogelijk. De contactpersoon aangaande deze marktconsultatie is Eric Marcelissen (Inkoopadviseur).

Het is niet toegestaan om buiten deze tool om te communiceren met de medewerk(st)ers van Avans (en/of andere betrokkenen) over deze marktconsultatie.

3.3. Inrichting en vormgeving marktconsultatie

Uitnodiging: Geschiedt via TenderNed.

Aanmelding: U dient elektronisch via TenderNed te bevestigen dat u deel zal nemen aan deze marktconsultatie

Vormgeving: De marktconsultatie bestaat uit een schriftelijk en optioneel uit een mondeling gedeelte

Schriftelijk deel:

Iedere deelnemende partij wordt gevraagd vooraf een aantal vragen te beantwoorden zoals opgenomen in hoofdstuk 4. U dient bijlage 1, Antwoordformulier, te gebruiken om op deze vragen te reageren. U wordt verzocht om uiterlijk 7 april om 10:00 uur, uw schriftelijk reactie via TenderNed bij Avans aan te leveren. Dit kan gewoon middels een bijlage in een bericht via TenderNed.

Mondeling deel:

Mocht de schriftelijke marktconsultatie om verduidelijking vragen, dan kan Avans overgaan tot het uitnodigen van een aantal partijen voor een mondelinge toelichting (maximaal 3 partijen).

Deelnemers ontvangen een separate uitnodiging voor het toelichtingsgesprek.

Avans zal elke inspanning van partijen om aan deze consultatie deel te nemen waarderen, maar kan zich op voorhand niet verplichten om op individuele basis op elke reactie te reageren.

3.4. Eindrapport

Avans publiceert geen inhoudelijk verslag van de marktconsultatie, maar een verslag m.b.t. de procedure. U kunt erop vertrouwen dat alle inhoudelijke relevante informatie vanuit de marktconsultatie verwerkt wordt in de beoogde aanbestedingsstukken. Hierdoor borgt Avans dat alle eventuele inschrijvers met dezelfde informatie de aanbestedingsprocedure aanvangen.

3.5. Planning

Actie	Mijlpaal
Uitnodiging plaatsen op TenderNed	31 maart 2021
Deadline indien schriftelijke deelname	7 april, voor 10:00 uur
Uitnodiging mondelinge toelichting (optioneel)	12 april 2021
Mondelinge toelichting (optioneel)	15 april 2021
Verwachte start aanbestedingsprocedure	Eind april 2021

3.6. Vertrouwelijkheid

Alle reacties zullen binnen Avans vertrouwelijk behandeld worden en uitsluitend beschikbaar zijn voor direct betrokkenen bij de opdracht.

3.7. Nederlandse taal

De procedure van deze marktconsultatie wordt gevoerd in de Nederlandse taal. Voor zover Avans niet anders aangeeft zal de communicatie, zowel schriftelijk als mondeling, alsook de reactie op de marktconsultatie worden gevoerd in de Nederlandse taal.

4. Vragen

1. Vragen over interesse in de opdracht	
1	Avans wil graag vooraf peilen of de markt interesse heeft in het meedingen naar deze opdracht doormiddel van een meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedure. (MOA) Wat zouden de redenen kunnen zijn om niet deel te willen nemen aan deze aanbesteding.
2	Avans heeft een concept programma van eisen (PvE) opgesteld is het mogelijk om op basis van deze gegevens zestig (60) behandelbanken aan te bieden die voldoen aan de onderwijsdoelstellingen van Avans zoals beschreven in Paragraaf 1.4. Welke informatie ontbreekt en/of welke aanpassingen zouden leiden tot een betere uitvraag. Bij beantwoording van deze vraag verzoeken wij u te verwijzen naar de betreffende eis uit het concept programma van eisen en/of een tekstvoorstel aan te dragen voor een betere uitvraag.
3	Avans wenst doormiddel van deze marktconsultatie geadviseerd en geïnformeerd te worden m.b.t de verschillende behandelbanken die door de verschillende aanbieders worden aangeboden. Avans vraagt u om antwoord te geven op de volgende vragen. • Kunt u aangeven welke verschillende soorten behandelbanken er op dit moment worden aangeboden in de markt en welk type acht u het meest geschikt voor Avans en waarom? • Welke specifieke onder(delen) zijn bepalend voor de kwaliteit van de behandelbanken? • Waarin onderscheiden uw behandelbanken zich ten opzichte van de concurrenten. M.a.w. wat is het unieke verkoopargument.
4	Avans is vooralsnog van mening dat een mechanische/hydraulisch behandelbank de beste optie is. De motivatie hierachter is dat de ruimtes waar deze behandelbanken staan flexibel ingedeeld moeten kunnen worden. De ruimtes beschikken niet of niet altijd over het juiste aantal stopcontacten met als gevolg dat er met verlengkabel gewerkt moet worden. (Struikelgevaar, RI&E, ARBO). Deelt u deze mening of zijn er ander mogelijkheden?
5	Avans wil in deze fase van het proces nog geen aanbieding van u ontvangen maar wil vooraf wel weten wat het benodigde budget is om te komen tot een aankoop van zestig (60) behandelbanken die voldoen aan Programma van Eisen en die in lijn liggen met uw antwoorden op vraag 3,4 en 9
6	De aankoop van de zestig (60) nieuwe behandelbanken wordt deels ingegeven door het feit dat de huidige behandelbanken niet meer voldoen aan de eisen en wensen van Avans. Voor een deel van de afgeschreven behandelbanken heeft Avans een passende eindbestemming gevonden, maar er zijn ook behandelbanken die afgevoerd moeten worden. Wat zou volgens u een passende oplossing kunnen zijn om deze behandelbanken af te voeren? (hergebruiken, recycelen, schenken aan economisch achtergebleven gebieden)

7	In het concept programma van eisen (Eis 7 Levering en installeren) hebben wij opgenomen dat de levering moet plaatsvinden in een onderwijsluwe periode zodat de gebruiker(s) van het pand geen overlast ondervinden van het inhuizen, monteren en installeren van de behandelbanken. Avans heeft als voorkeur dat de levering plaatsvindt in de zomervakantie van 2021 (11-7-2022 t/m 22-8-2022). Mocht dit niet mogelijk zijn dan is de eerstvolgende onderwijsluwe periode de herfstvakantie 2021 (25-10-2021 t/m 27-10-2021). De definitieve gunning voor deze opdracht staat in de concept planning op 5-7-2021. Is het mogelijk om de zestig (60) behandelbanken in één van bovengenoemde periodes te leveren? M.a.w. wat zou de maximale levertijd zijn van zestig (60) behandelbanken.
8	Avans wil optioneel, preventief en correctief jaarlijks onderhoud meenemen in de op handen zijnde aanbesteding. Acht u het zinvol om een onderhoudscontract af te sluiten op de 60 zestig nieuwe behandelbanken? • Welke preventieve en correctieve handelingen zouden gedurende het onderhoudscontract worden uitgevoerd? • Kan Avans na instructie (Eis 8.10) het preventieve en correctieve onderhoud zelf uitvoeren en heeft dit consequenties voor eventuele garantiebepalingen? • Heeft het niet afsluiten van een onderhoudscontract gevolgen voor uw dienstverlening richting Avans? (voorrijkosten, uurtarief monteur, kosten onderdelen, etc.)
9	Avans wil graag informatie ontvangen over de mogelijkheden m.b.t de bekleding van de behandelbanken. • Welke soorten bekleding worden er toegepast op de behandelbanken en wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende bekledingen. • Wat is volgens u de meeste geschikte bekleding voor Avans? • Zijn er nog recente ontwikkelingen betreffende het reinigen van de verschillende soorten bekledingen? (Covid-19) • Hoeveel keuzevrijheid is er m.b.t. de kleurstelling van de bekleding zonder meerprijs?
10	Avans maakt graag gebruik van de kennis en ervaring van zijn toeleveranciers. Zijn er buiten het inspelen op de genoemde ambities, doelstellingen en vragen nog zaken welke van belang zijn om een succesvolle aanbesteding in de markt te zetten.