

Beschrijvend document; Deel B

Strategisch Marketingbureau



Colofon

Datum	2 juni 2021
Referentie	ref
Versie	1.0
Status	Definitief
Afdeling	DMC
Auteur	Projectgroep Strategisch Marketingbureau

© Saxion. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoudsopgave

1	OMSCHRIJVING VAN DE OPDRACHT	4
1.1	Inleiding.....	4
1.2	Overeenkomst inclusief bijlagen.....	4
1.3	Huidige situatie.....	4
1.4	Ontwikkelingen Saxion.....	7
1.5	Gewenste situatie.....	8
1.6	Scope van de opdracht.....	8
2	MINIMUM EISEN (PVE)	10
2.1	Algemene eisen.....	10
2.2	Specifieke eisen.....	14
3	KWALITEIT (PVW)	16
3.1	Kwaliteitscriterium 1: Het merk Saxion en conceptuele strategie.....	16
3.2	Kwaliteitscriterium 2: Meetbaarheid en effectiviteit.....	18
3.3	Kwaliteitscriterium 3: Implementatie en uitvoering overeenkomst.....	20
3.4	Kwaliteitscriterium 4: Samenwerking.....	22
4	BEOORDELING GUNNINGCRITERIA	23
4.1	Gunningscriteria.....	23
4.2	Beoordeling prijs.....	25
4.3	Beoordeling kwaliteit.....	26
BIJLAGE 1.	PRIJZENBLAD	28
BIJLAGE 2.	GEHEIMHOUDINGSVERKLARING	29
BIJLAGE 3.	BRIEFING BEHORENDE BIJ KWALITEITSCRITERIUM 3	30

1 Omschrijving van de opdracht

1.1 Inleiding

Dit Gunningsdocument maakt als deel B onderdeel uit van de Aanbestedingsleidraad Strategisch Marketingbureau (deel A). Dit document bevat een beschrijving van de opdracht (hoofdstuk 1), de minimale eisen en/of wensen (hoofdstuk 2), de gunningscriteria (hoofdstuk 3), Kwaliteit PvW (hoofdstuk 4) en beoordeling (hoofdstuk 5).

1.2 Overeenkomst inclusief bijlagen

(Concept-) Raamovereenkomst

Tijdens de verificatieperiode van de Aanbesteding zullen Saxion en Opdrachtnemer een definitieve Raamovereenkomst opstellen. Hiervoor wordt de bijlage Conceptovereenkomst gebruikt als basis, waar na sluiting van de inschrijvingstermijn van de aanbestedingen geen wijzigingen meer in kunnen plaatsvinden over inhoudelijke aspecten. Dit dient tijdens de periode van de Aanbesteding plaats te vinden door middel van vragen voor de nota van inlichtingen.

Algemene Inkoopvoorwaarden

Op deze Overeenkomst is de "Algemene Inkoopvoorwaarden UT-Saxion 2019 versie 3.1" (hierna AISUT 2019) van toepassing. Met het doen van een Inschrijving verklaart Opdrachtnemer akkoord te gaan met deze voorwaarden.

Na afronding van de aanbesteding zal de overeenkomst definitief worden opgesteld. De relevante informatie uit de aanbesteding zal aan de overeenkomst worden toegevoegd als de bijlage Aanbestedingsinformatie. Dit bestaat (minimaal) uit de volgende onderdelen:

- Gunningsdocument, inclusief aanpassingen en aanvullingen uit de Nota van Inlichtingen.
- Beantwoording op de kwaliteitscriteria door Opdrachtnemer.

1.3 Huidige situatie

1.3.1 Omschrijving interne opdrachtgever

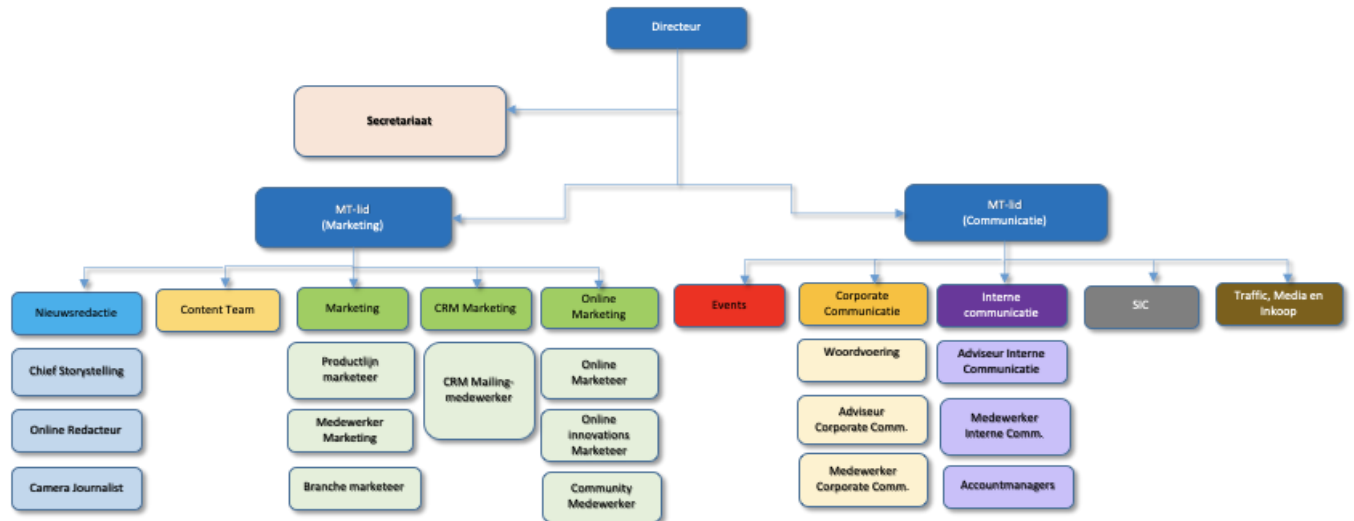
De interne opdrachtgever voor deze aanbesteding is de Dienst Marketing & Communicatie (DMC). De dienst bestaat uit drie onderdelen; marketing, corporate communicatie en interne communicatie. DMC is de business partner om de strategische doelen van de organisatie te realiseren door middel van impactvolle marketing en communicatie.

De teams voeren de regie op de marketing en communicatie van Saxion. De toegevoegde waarde van DMC is innovatieve, prikkelende, markt en doelgroep gestuurde, gepersonaliseerde marketing en communicatie. Met deze aanpak wordt op de juiste manier ingespeeld op ontwikkelingen binnen de doelgroepen en de totale markt. Tevens tracht Saxion mensen te inspireren en met elkaar te verbinden.

Verder voert DMC de regie op de totale Customer Life Cycle, waaronder diverse customer journey's vallen. Hierbij is de dienst in de lead van het in kaart brengen van de customer journey's, de ontwikkeling van deze journey's en de regie op de diverse touchpoints die daaronder vallen.

Het streven is de realisatie van een gepersonaliseerde klantreis, waarbij iedere klant op het juiste moment de juiste informatie vindt. Centraal staat altijd relevantie, dat geldt voor zowel de Business-to-Consumer klant als de Business-to-Business klant.

Voor deze onderhavige opdracht is het onderdeel Marketing de interne opdrachtgever.



Afbeelding; Organogram dienst marketing en communicatie Saxion

1.3.2 Omschrijving huidige situatie

In de huidige situatie werkt Saxion met vier 'losse' campagneconcepten voor de doelgroepen; onderzoek, internationaal, deeltijd en voltijd. Een overkoepelend creatief concept dat dient als kapstok is nog niet ontwikkeld.

Op basis van een briefing, aangeleverd door Saxion, worden in samenwerking met onze bureaus jaarlijks (studiejaar cyclus) wervingscampagnes ontwikkeld voor de doelgroepen; deeltijd, internationaal en voltijd. De ontwikkeling van wervingscampagnes is momenteel belegd bij twee bureaus, een ontwerp- en een online marketingbureau. Een bijbehorend creatief concept is bepaald per doelgroep, maar is geen onderdeel van een overkoepelend concept. Bij de ontwikkeling van alle campagnes wordt wel gewerkt vanuit een centrale gedachte, namelijk de belofte en corporate story van Saxion. Elke campagne sluit aan op bovenstaande gedachte, de diverse doelstellingen en kenmerken van de doelgroep. Onderstaand de huidige propositie, inclusief belofte en de corporate story van Saxion.

Propositie Saxion

Bij Saxion word ik voorbereid op een wereld waarin verandering de standaard is. Ik word opgeleid voor een beroep dat vandaag misschien nog niet eens bestaat. Daarom leer ik tijdens mijn studie vaardigheden die bij de wereld van morgen passen én leer ik met slimme technologie te werken. Zo ben ik klaar voor de toekomst en weet ik in te spelen op deze veranderingen o.a. door de slimme inzet van technologie. Ik geef mijn eigen toekomst én die van mijn vakgebied zelf vorm. Ik voel me thuis bij Saxion, waar ik leer me te bewegen in de wereld van morgen. Vandaag ken ik, morgen is onbekend. Dit is mijn toekomst! Get Ready for a Smart World!

Corporate story Saxion

In een wereld die steeds slimmer wordt en dagelijks verandert door technologische ontwikkelingen en innovaties, stelt hogeschool Saxion de vraag: hoe kunnen wij daar zo goed mogelijk onze bijdrage aan leveren? Nu en in de toekomst.

Bij Saxion geloven we dat we voor de wereld van morgen samen anders moeten leren, denken én doen. Living Technology is hierbij onze focus.

Voor Saxion draait het om de vraag wat technologische innovaties betekenen en kunnen bijdragen aan de mens, de samenleving en aan onze aarde. Dat begint bij de manier waarop we kennis en technologie kunnen verbinden.

Dit zit in onze genen. Op onze geboortegrond zijn kennis en techniek al zo lang verweven. In Twente bracht de techniek juist de (textiel)industrie tot grote ontwikkeling. In de IJsselstreek waren het destijds de eerste drukkers die de revolutionaire techniek van de boekdrukkunst durfden te omarmen om kennis en ideeën te verspreiden.

Onderwijs van de toekomst

Saxion biedt toekomstgericht en flexibel onderwijs. Voorbereid op de vragen van morgen en afgestemd op ieders persoonlijke talenten en capaciteiten.

We leren onze studenten om met een brede blik naar maatschappelijke vraagstukken te kijken en hiervoor praktische oplossingen te bedenken. We stappen hierbij over grenzen van vakgebieden heen. Wij geloven dat doeners met denkkraft het verschil kunnen maken in de wereld van morgen en daarmee vormgeven aan de beroepen van de toekomst.

Onderzoek met impact

Vragen uit de samenleving vormen de basis voor ons praktijkgericht onderzoek. We verbinden onderzoekers en studenten met experts uit het werkveld. Samen werken we aan duurzame oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken. Bijvoorbeeld op het gebied van zorg, veiligheid en circulariteit. Concrete oplossingen waarmee bedrijven en organisaties direct een stap verder kunnen zetten en we samen onze toekomst vormgeven

Ondernemend in de regio met een blik op de wereld

Onze regio is de plek waar we trots op zijn en waarmee we onszelf verbonden voelen. Al kijkt Saxion ook over de landgrenzen heen. Saxion stimuleert het ondernemerschap van haar studenten en brengt kennis en innovatiekracht naar de praktijk. Met het bedrijfsleven en de partners van Saxion, versterken we onze regio.

Open organisatie met en voor talent

Interactie met de wereld om ons heen kan alleen vormgegeven worden in een open cultuur. Saxion wil een organisatie zijn waar iedereen zich welkom voelt, zichzelf kan zijn en waar talentontwikkeling en kennisdelen centraal staan.

Zo bereidt Saxion haar studenten voor om bij te dragen aan een slimme, veilige en duurzame wereld. Get Ready for a Smart World!

1.4 Ontwikkelingen Saxion

Belangrijke ontwikkelingen die binnen Saxion plaatsvinden en invloed (kunnen) hebben op de deze aanbesteding:

Saxion is een hogeschool voor het hoger beroepsonderwijs (hbo). In Apeldoorn, Deventer en Enschede studeren ruim 26.000 studenten. Saxion biedt uiteenlopende opleidingen en bijzondere afstudeerrichtingen of specialisaties, zowel nationaal als internationaal. Samen met bedrijven en instellingen wordt door onze lectoraten toegepast onderzoek gedaan. Saxion focust zich met zijn opleidingen op voltijd en deeltijd potentials en heeft daarnaast een uitgebreid aanbod voor bij- en nascholing.

De afgelopen jaren heeft Saxion naast onderwijs ingezet op onderzoek en ondernemerschap. Binnen onderwijs heeft de lijn deeltijd de afgelopen twee jaar een sterke ontwikkeling doorgemaakt. Deze lijn moet samen met voltijd en internationaal onderdeel worden van een stevige integrale marketingcommunicatie aanpak. Uiteindelijk maken ook onderzoek en ondernemerschap onderdeel uit van deze aanpak.

Voor de vestiging in Apeldoorn loopt er op dit moment een 'feasibility study' om de vestiging in de komende 5 jaar te laten groeien van ca. 1.000 studenten naar 3.500 studenten.

Saxion wil een bijdrage leveren aan de toekomst, voor en met de regio, met de focus op Living Technology. We bereiden onze studenten voor op vraagstukken die spelen in de samenleving en dragen met ons onderzoek bij aan oplossingen voor een veilige, gezonde en duurzame wereld.

In 2019 zijn de eerste stappen op de strategische lijnen gezet. Er werd toegewerkt naar één onderwijsmodel. Het model helpt Saxion uitstekend en toekomstgericht onderwijs te realiseren, dat goed uitvoerbaar is. Saxion stelde een visie vast op toekomstbestendig onderwijs en is met de elementen daarvan aan de slag gegaan. In alle academies is en wordt nagedacht over wat het Saxion Onderwijsmodel voor de opleidingen betekent.

Op het gebied van onderzoek worden stappen gezet. Er is toegewerkt naar een sterkere profilering van het onderzoek in een 5-tal zwaartepunten. Saxion beoogt het masteronderwijs, praktijkgericht onderzoek en het promotiebeleid verder te integreren. Voor de onderzoeksprojecten wordt intensief samengewerkt met het mkb, andere hogescholen en universiteiten.

Saxion bouwt verder aan een slagvaardige organisatie. Het werken volgens de principes van continu verbeteren draagt hieraan bij. Alle eenheden binnen Saxion zijn er nu mee aan de slag gegaan. Meer en meer neemt Saxion in de regio de positie van kennispartner in. Als hogeschool willen we actief bijdragen aan de ontwikkeling van de regio. Via het Smart Solutions Semester komen bedrijven, instellingen en overheden in contact met studenten, die hen ondersteunen en adviseren in allerlei vraagstukken uit de praktijk. Ook kreeg het Saxion Business Point verder vorm. Met het Saxion Business Point hebben partners in de regio één loket voor bijvoorbeeld hun vragen om kennis of voorstellen voor samenwerking.

Het wordt de komende jaren steeds belangrijker om te focussen op arbeidsmarktcommunicatie. Enerzijds omdat Saxion te maken krijgt met vergrijzing en x procent van de medewerkers binnen nu en x jaar uit dienst gaat i.v.m. het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Anderzijds neemt de concurrentie toe. Saxion wil haar naamsbekendheid als werkgever(smerk) vergroten.

Project Closing

In het Project Closing wordt gestreefd naar een optimalisering in het financiële closingproces. Dit kan t.o.v. de huidige situatie leiden tot mogelijke veranderingen in het facturatieproces voor de inlenende manager, de leverancier en de Financiële Administratie.

1.5 Gewenste situatie

Saxion wenst een bureau te contracteren voor de ontwikkeling van een overkoepelend creatief concept en de ontwikkeling van de onderliggende wervingscampagnes, inclusief campagnestrategie. Een sterke samenwerkingspartner voor Saxion en een die richting geeft aan de andere partners waar Saxion mee samenwerkt.

Inhoudelijk gezien breng dit bureau (Opdrachtnemer) Saxion verder. Van (drie) afzonderlijke concepten naar een geheel, een paraplu, passend bij het merk Saxion. Een bureau dat een concept ontwikkelt dat in de toekomst, met kleine aanpassingen, tevens breder in te zetten is dan de eerder benoemde doelgroepen: onderzoek, internationaal, deeltijd en voltijd. Een creatief concept dat het bureau doorvertaalt naar diverse onderliggende campagneconcepten geschikt voor een specifieke doelgroep.

Kortom, Saxion wenst een bureau dat gedurende de gehele contractperiode kan meebewegen met de ontwikkelingen en behoeften van Saxion, leidend tot:

- Een eenduidig overkoepelend/corporate creatief marketingconcept en de continue optimalisatie en ontwikkeling van dat concept t.b.v. de diverse doelgroepen.
- Consistentie in de doorvertaling van het concept en één Saxion verhaal. Advisering van campagne tot uitvoer in eerste concept daarvan in alle media en op alle kanalen.
- Procesoptimalisatie en sturing van het projectmanagement in samenwerking met andere bureaus.

1.5.1 *Beheersbare contractperiode*

De duur van de overeenkomst is initieel gepland van 1 oktober 2021 voor een periode van 45 maanden (30 juni 2025) met een optie tot verlengen van drie keer 12 maanden.

1.6 Scope van de opdracht

1.6.1 *Gevraagde Diensten*

Deze aanbesteding heeft als doel om één leverancier te contracteren voor de dienstverlening diensten ten behoeve van Strategisch Marketing en aanpalende diensten met in achtname van de eisen zoals opgenomen in de Raamovereenkomst en in deze leidraad.

De scope omvat tenminste de volgende dienstverlening:

- Ontwikkelen van strategisch concepting ten behoeve van het merk Saxion en daarbij behorende (werving) campagnes inclusief advies en eerste opzet van online en offline media-uitingen voor deze campagnes;
- Verantwoordelijk voor de doorontwikkeling van de diverse concept(en) voor zowel het merk als werving;
- Meten van het merk en imago van Saxion evenals het toetsen van campagne concepten;
- Uitwerken campagne plannen inclusief middelen-mix (crossmediaal);
- Het geven van (ongevraagd) advies ten aanzien van strategische marketingplannen inclusief aanpalende activiteiten;
- Incidentele inkoop van media-uitingen indien dit binnen de (wervings)campagne als wenselijk wordt bevonden door Saxion.

- Samenwerken met andere gecontracteerde opdrachtnemers van Saxion ten behoeve van marketingactiviteiten.

Het is mogelijk dat gedurende de uitvoering van de Raamovereenkomst, employer branding onderdeel gaat uitmaken van de scope. Deze keuze is mede afhankelijk van zowel interne als externe ontwikkelingen.

1.6.2 *Buiten Scope*

Buiten de scope van deze opdracht valt de volgende dienstverlening:

- Online media uitwerkingen;
- Offline media uitwerkingen;
- Uitingen in samenwerking met medeoverheden;
- Doorontwikkeling huisstijl;
- Uitvoering en realisatie video, fotografie, radiospots en animaties.

2 Minimum eisen (PvE)

In het kader van de gunning worden minimale eisen gehanteerd. Door het indienen van de Inschrijving gaat u onvoorwaardelijk akkoord met alle gestelde eisen in de Aanbestedingsdocumenten, met inachtneming van eventuele rectificaties als genoemd in de Nota('s) van Inlichtingen. Indien de Inschrijving niet voldoet aan één van de eisen wordt deze ter zijde geschoven en zal niet nader beoordeeld worden.

2.1 Algemene eisen

ICT	
Eis	Omschrijving
1	Opdrachtnemer zorgt dat hij op de hoogte is en blijft van alle geldende wet- en regelgeving op het gebied van privacy in relatie tot onderhavige opdracht en borgt dat hij zijn kennis up-to-date heeft t.b.v. bescherming van de betreffende data.
2	Opdrachtnemer handelt conform de AVG en andere van toepassing zijnde wetgeving met betrekking tot privacy. Alle gegevens door Saxion aan Opdrachtnemer ter beschikking gesteld of door de onder de Raamovereenkomst verrichte werkzaamheden aan Opdrachtnemer bekend geworden, zullen niet anders dan op een door wettelijke toegelaten wijze, aan derden worden verstrekt. Saxion behandelt alle door Opdrachtnemer verstrekte persoonsgebonden informatie eveneens conform de AVG. Partijen sluiten, indien nodig, een Verwerkersovereenkomst als Opdrachtnemer als verwerker in de zin van de AVG namens Opdrachtgever persoonsgegevens verwerkt.

Juridisch	
Eis	Omschrijving
3	Het advies, de rapportages en evaluaties zijn vrij van rechten en komen ongelimiteerd en exclusief in het bezit van Saxion. Opdrachtnemer draagt zorg voor een adequate documentatie van alle documenten in relatie tot deze opdracht.
4	Opdrachtnemer garandeert dat op een eerste verzoek van Opdrachtgever alle bestanden van Opdrachtgever binnen 24 uur kosteloos ter beschikking worden gesteld.

Bovenstaande geldt niet voor bestanden die onderdeel uitmaken van een betwiste vordering (die vervolgens niet betaald wordt). Het niet betwiste deel van de eigendommen dienen op 1e verzoek ter hand te worden gesteld.

Communicatie	
Eis	Omschrijving
5	Opdrachtnemer zal deelnemen aan initiatieven van Saxion of waaraan Saxion deelneemt, om samenwerking en kennisdeling te bevorderen. Opdrachtgever zal deelnemen aan initiatieven van Opdrachtnemer mits dit initiatief educatief dan wel innovatief van aard is.
6	Opdrachtnemer verplicht zich om een vaste accountmanager en minimaal één vaste vervanger aan te stellen, die bij afwezigheid van de vaste accountmanager voldoende op de hoogte is om zaken over te nemen. Zij zijn primair verantwoordelijk voor de naleving en verdere invulling van de raamovereenkomst en gedurende kantooruren (maandag t/m vrijdag tussen 8:30 en 18:00 uur) telefonisch en per email bereikbaar. Deze positie van accountmanager zal niet frequent gewijzigd worden. Indien er toch een wijziging plaats moet vinden, wordt de nieuwe contactpersoon alvorens hij of zij wordt ingezet, voorgesteld aan de vaste contactpersoon namens Saxion en alleen ingezet na instemming van de vaste contactpersoon namens Saxion.
7	De (vervangende) accountmanager van Opdrachtnemer is na reguliere werktijd, tijdens werkdagen, mobiel bereikbaar ingeval van een calamiteit. Deze persoon/personen is/zijn gemandateerd om te handelen namens Opdrachtnemer

8	De accountmanager heeft bewezen ervaring in het managen van een relatie met vergelijkbare omvang en complexiteit als Saxion. De accountmanager waarborgt de continuïteit van de dienstverlening en zorgt ervoor dat de contactpersonen voor Saxion op een juiste en prettige manier kunnen samenwerken met Saxion. Indien blijkt dat er (onder moverende redenen) geen fit is met de aangewezen accountmanager en/of contactpersonen en het contact niet naar wens verloopt, wordt door Opdrachtnemer een andere accountmanager aangesteld.
9	Opdrachtnemer stelt voor de uitvoering van de overeenkomst een 'dedicated' accountteam samen waarmee de medewerkers van Opdrachtgever contact kunnen opnemen en dat dit team een vaste samenstelling zal kennen en niet aan frequente wijzigingen onderhevig is (dit laatste ter beoordeling aan Opdrachtgever). Naast een adequate bezetting van dit accountteam, waarborgt Opdrachtnemer de continuïteit van de dienstverlening en is hij zich bewust van het feit dat de teamleden op een juiste en prettige wijze moeten kunnen samenwerken met de contactpersonen van Saxion. Mocht Saxion constateren dat de samenwerking niet op prettige en/of functionele wijze verloopt dan zal het accountteam op verzoek van Saxion worden aangepast.
10	Elk kwartaal, of op verzoek vaker, vindt er op tactisch niveau een evaluatiegesprek plaats tussen de contractverantwoordelijke(n) van Saxion en de vaste accountmanager van Opdrachtnemer bij Saxion. Opdrachtnemer neemt hiertoe het initiatief. Onderwerpen zijn hier in elk geval prestatie op organisatie KPI's, ontwikkelingen uit de markt, het bespreken van opvallende zaken blijkend uit de managementinformatie en proactieve advisering door Opdrachtnemer over toekomstige opdrachten/adviezen. Per situatie zal in overleg worden afgestemd welke betrokkenen van de Opdrachtnemer hierbij aanwezig moeten zijn.
11	Opdrachtnemer stelt een gespreksverslag op en stuurt dit binnen 5 werkdagen na het evaluatiegesprek aan de contactpersonen van Saxion.
12	Contactmomenten kunnen telefonisch, via de mail, via Microsoft Teams en Google Drive waarbij de mogelijkheden voor fysieke bijeenkomsten ook blijven bestaan (al naar gelang behoefte en noodzaak).

Prijzen	
Eis	Omschrijving
13	De aangeboden prijzen in het prijzenblad zijn in Euro's afgerond op 2 decimalen, exclusief BTW.
14	Als blijkt dat Saxion betere inkoopcondities heeft bedongen bij bepaalde media exploitanten dan Opdrachtnemer, dan verplicht Opdrachtnemer zich tot het overnemen van deze condities.
15	Opdrachtnemer mag geen meerkosten in rekening brengen bij Saxion voor eventueel ontbrekende kennis bij betrokken functionarissen van haar organisatie, inzake eventuele specifieke kennis over bijvoorbeeld een thema of een doelland (internationalisering).
16	Telefonisch overleg en mailverkeer niet behorende tot een opdracht met een duur korter dan 30 minuten, worden niet door Opdrachtnemer in rekening gebracht.
17	Het opdoen van kennis en kunde omtrent de doelgroepen (zie eis 30) is voor rekening en risico Opdrachtnemer.
18	Opdrachtnemer organiseert minimaal 2 kennissessies per jaar (zie ook eis 35) waarin Opdrachtnemer kennis deelt met de DMC medewerkers van Saxion. Ten aanzien van eventuele locatiekosten en kosten voor vertering, komt één sessie voor rekening van Saxion en één sessie voor rekening van Opdrachtnemer. De inhoud van de sessies zijn gezamenlijk te bepalen waarbij Opdrachtnemer in de lead is. Kosten voor deelname medewerkers aan deze sessies, zenden dan wel ontvangen, worden over en weer niet in rekening gebracht. Kosten voor eventuele externe sprekers kunnen in overleg worden doorbelast aan Saxion.

Oprachten; (administratief) proces	
Eis	Omschrijving
19	Offertes dienen op basis van een open calculatie te worden aangeboden.
20	Saxion beschikt over een format voor een offerte aanvraag, zijnde een briefingsdocument. Na gunning dient Opdrachtnemer in samenwerking met Saxion dit format te verfijnen zodat deze passender is voor de opdrachten. Dit format zal gedurende de duur van de Raamovereenkomst worden gebruikt waarbij het format aan verandering onderhevig kan zijn mits beide partijen hier overeenstemming over bereiken.
21	Het werkproces van een nadere uitvraag is als volgt; <ol style="list-style-type: none"> Saxion vult het format met de gewenste informatie inclusief eventuele benodigde bijlagen; Het ingevulde format, de aanvraag, wordt via de mail of portal van Opdrachtnemer door Saxion aan Opdrachtnemer gestuurd; Opdrachtnemer stuurt een ontvangstbevestiging van de aanvraag; Opdrachtnemer neemt de aanvraag in behandeling en stelt zich binnen 1 werkdag in verbinding met de aanvrager; De briefing vindt plaats binnen de gestelde termijn in de aanvraag; Eventuele aanpassingen van de offerte worden door Opdrachtnemer met Saxion besproken en doorgevoerd op wens van Saxion; Bij gunning van de opdracht ontvangt Opdrachtnemer een inkooporder ten behoeve van de facturatie.
22	Per campagne geldt dat er minimaal 4 fysieke bijeenkomsten plaatsvinden. Indien door een pandemie of soortgelijke omstandigheden, een fysieke bijeenkomst niet mogelijk is dan zal de bijeenkomst digitaal worden ingevuld. De bijeenkomst vindt 2 keer plaats op locatie van Saxion (Deventer of Apeldoorn) en 2 keer op locatie van Opdrachtnemer. Er worden over en weer geen kosten in rekening gebracht voor reis- en verblijfskosten, vertering en dergelijke. Eventuele kosten voor externe sprekers of andere externe kosten, kunnen in overleg worden doorbelast
23	Opdrachtnemer neemt enkel opdrachten aan van DMC medewerkers. Op het moment dat een Academy, Lectoraat of ander onderwijs gevend orgaan dan wel een dienst, zich bij Opdrachtnemer meldt voor een dienst dan is Opdrachtnemer verplicht dit direct bij de contactpersoon van DMC te melden. Er worden geen activiteiten uitgevoerd voordat DMC hier akkoord op heeft gegeven.

Managementinformatie

Door de continu veranderende Saxion-organisatie is er behoefte aan transparante en adequate managementinformatie, zowel ad hoc als structureel. Hierdoor krijgt Saxion meer inzicht en kan het actief sturen ten aanzien van de verrichtte dienstverlening. Saxion wordt en blijft eigenaar van de data die Opdrachtnemer genereert op basis van uitvoering van de onderhavige opdrachten.

Eis	Omschrijving
24	Opdrachtnemer stelt halfjaarlijkse financiële rapportages op ten aanzien van de geleverde dienstverlening. Het kalenderjaar is van toepassing op de halfjaarlijkse rapportages. Dit rapport wordt opgeleverd aan de contactpersoon van DMC en de Contractmanager van Saxion. <u>Inhoud van deze rapportage betreft minimaal de volgende informatie;</u> <ul style="list-style-type: none"> Bestedingsoverzicht onderverdeeld naar bedrijfsonderdeel (kostenplaats) per periode per activiteit afgezet tegen vorige jaren en tegen Saxion als geheel, met daarin opgenomen: <ul style="list-style-type: none"> Gefactureerd bedrag (excl. en incl. btw?)

- Omschrijving opdracht
- Eventueel in rekening gebrachte meerkosten

25 Opdrachtnemer stelt kwartaalrapportages op, op basis van de opdracht. Dit betreft zowel informatie inzake tussentijdse rapportages en eind rapportages. Hier is het collegejaar van toepassing in plaats van een kalenderjaar.

Dit rapport wordt opgeleverd aan de contactpersoon van DMC en de Contractmanager van Saxion.

Inhoud van deze rapportage betreft minimaal de volgende informatie:

- Merk: Hoe ontwikkelt het merk/imago zich. Gericht op merkbekendheid, herkenning en imago.
- Concept & boodschap: (tussen) meting van het campagneconcept en hoofdboodschap.
- Voortgang campagnes: bereiken we wat we willen bereiken? Bereik opbouw, begrip boodschap, aanmeldingen voor de oriëntatie activiteiten (i.s.m. Online bureau).
- Proces inhoudelijk: hoe is de samenwerking en waar kunnen we optimaliseren?
- Rapportage op KPI's in relatie tot de diverse opdrachten.

Saxion kan altijd om extra informatie verzoeken bij een rapportage. Door Saxion kan ook tussentijds een rapportage worden opgevraagd.

26 Opdrachtnemer stelt de jaarrapportage in relatie tot de opdrachten, uiterlijk vier weken na het einde van het betreffende collegejaar beschikbaar.

27 Opdrachtnemer zorgt dat managementinformatie voor Saxion makkelijk te interpreteren is en dat het makkelijk is om zaken te vergelijken, door eenduidige definities te hanteren

28 Opdrachtnemer gaat ermee akkoord dat de inhoud en het format van de rapportage te allen tijde kan worden gewijzigd of aangevuld. Tevens gaat Opdrachtnemer ermee akkoord dat de frequentie van de rapportage kan wijzigen. In alle gevallen worden voor de rapportage geen extra kosten doorberekend aan Saxion.

29 Naast de periodieke rapportages per kwartaal en per jaar, gaat Opdrachtnemer er mee akkoord dat zij kosteloos gevraagde managementinformatie aanlevert bij Saxion op het moment dat zij hier ad hoc om vraagt.

KPI 1	Facturatieproces
Toelichting KPI	Saxion streeft naar een optimaal facturatieproces volgens het principe First Time Right.
Meetmethode	Foute facturen (prijs en uren) / totaal aantal facturen
Norm	<=5%
Rapportagevorm en frequentie	Managementrapportage (aan te leveren door opdrachtnemer) direct na afloop kwartaal .
Consequenties	Er dient een verbeterplan opgesteld te worden met als resultaat dat bij een volgende meting de score gelijk is aan de norm. Viermaal (4x) achter elkaar onder de norm presteren geeft Saxion het recht om de overeenkomst te ontbinden. In dat geval kan Saxion gebruik maken van de wachtkamerovereenkomst.

KPI 2	Managementinformatie
Toelichting KPI	Er behoefte aan transparante en adequate managementinformatie, zowel ad hoc als structureel. Hierdoor kan Saxion actief sturen, en krijgt het meer inzicht en sturingsmogelijkheden ten aanzien van de inzet van flexwerkers
Meetmethode	Tijdige rapportage conform in PvE gestelde termijnen.
Norm	100%
Rapportagevorm en frequentie	Managementrapportage (aan te leveren door opdrachtnemer) conform in PvE gestelde termijnen.
Consequenties	Er dient een verbeterplan opgesteld te worden met als resultaat dat bij een volgende meting de score gelijk is aan de norm. Tweemaal (2x) achter elkaar onder de norm presteren geeft Saxion het recht om de overeenkomst te ontbinden. In dat geval kan Saxion gebruik maken van de wachtkamerovereenkomst.

2.2 Specifieke eisen

Algemeen; Kennis en kunde	
Eis	Omschrijving
30	<p>Affiniteit met en kennis (opdoen) van minimaal onderstaande doelgroepen van Saxion worden door Opdrachtnemer gewaarborgd gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst. Opdrachtnemer wordt in staat gesteld om na definitieve gunning kennis op te doen waarbij Saxion van mening is dat de basis kennis van deze doelgroepen binnen 6 maanden na ingangsdatum Raamovereenkomst, aanwezig moet zijn bij het betreffende team.</p> <p><u>Doelgroepen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Iedereen in binnen- en buitenland, vanaf ± 15 jaar, die zichzelf verder wil ontwikkelen/verder wil leren. Studiekeuze is het centrale thema die alle (b2c) doelgroepen van Saxion met elkaar verbindt. Echter, de elementen waarop ze hun keuze baseren verschillen per groep. - Leeftijdscategorieën <ul style="list-style-type: none"> Voltijd: 16 – 23 jarigen die willen gaan studeren aan een hbo instelling Deeltijd 25 –65 jarigen die zich verder willen professionaliseren binnen of juist buiten hun vakgebied (op- om- bij- en nascholing) - Onderzoek & ondernemerschap (B2B; bedrijven en (semi)overheidsinstellingen) <p>Opdrachtnemer draagt zorg voor accurate en actuele kennis van de diverse doelgroepen, de ontwikkelingen in die markten en de trends relevant voor de ontwikkeling van het concept.</p>
31	Opdrachtnemer maakt zich de merkstrategie van Saxion eigen voorafgaand aan de ingangsdatum van de Raamovereenkomst.
32	Opdrachtnemer zal de kennis van de betreffende doelgroepen doorvertalen naar de vier pijlers van Saxion (4 O's), waarbij de volgorde wordt gehanteerd: 1 ^e onderwijs, 2 ^e onderzoek, 3 ^e ondernemerschap en als laatste organisatie.
33	Opdrachtnemer treedt op als strategisch marketingpartner van Saxion, waarbij zij in samenwerking met Saxion het overkoepelende marketingconcept en de onderliggende campagnes zowel gaat ontwikkelen als uitzetten bij overige partners. Opdrachtnemer is

	verantwoordelijk voor de doorontwikkeling van het concept en de campagnes voor de komende jaren.
34	Opdrachtnemer adviseert medewerkers en biedt op verzoek van Saxion trainingen. Dit heeft betrekking op de door Opdrachtnemer uitgevoerde diensten gedurende de uitvoering van de opdracht. Doel is om de kennis binnen DMC Saxion te vergroten ten einde ook een aansluitend sterke strategie op Saxion kanalen te bewerkstelligen.
35	Opdrachtnemer organiseert per kalenderjaar 2 kennissessies.

Huisstijl	
Eis	Omschrijving
36	Opdrachtnemer is in eerste instantie verantwoordelijk voor een correcte vertaling van de huisstijl en schrijfwijzer van Saxion onder regie van Dienst Marketing & Communicatie.
37	Opdrachtnemer is verantwoordelijk voor onderling contact, afstemming en communicatie met overige samenwerkingspartners (ontwerp & online) met het doel een first time right oplevering en correcte doorvertaling van huisstijl in het concept en bijbehorende uitingen.
38	Het proces om tot het eindresultaat van de opdracht te komen (concepting) kent meerdere feedback rondes waarbij Saxion ervan uitgaat van het principe first time right. Twee correctie rondes maken onderdeel uit van dit principe waarbij deze correctie rondes voor rekening komen van Opdrachtnemer en dus niet separaat doorbelast mogen worden.

Metingen en software	
Eis	Omschrijving
39	Opdrachtnemer draagt zorg voor periodieke metingen van het imago en de merkbekendheid. De wijze waarop Opdrachtnemer hier nader invulling aan geeft zal in overleg met Saxion worden bepaald.
40	Opdrachtnemer is eigenaar van de te gebruiken software. Saxion is eigenaar van de verworven data.

3 Kwaliteit (PvW)

Hieronder zijn de 4 kwaliteitscriteria beschreven. Het is van uiterst belang dat de Inschrijving voor kwaliteit ook meetbaar is. De tekst moet verifieerbare, uitvoerbare en tastbare informatie bevatten zodat Saxion in staat is het Hoe en Waarom te kunnen beoordelen. Als input voor de beantwoording van kwaliteit geldt alle gegeven informatie in de Aanbestedingsdocumenten, inclusief eventuele verwijzingen naar achtergrondinformatie over Saxion. Daarbij dient de beantwoording van de kwaliteitscriteria minimaal te voldoen aan de gestelde eisen in de Aanbestedingsdocumenten. De inhoudelijke tekst hoeft dus geen herhaling te zijn van het voldoen aan de gestelde eisen.

De beantwoording van de vragen dienen te zijn zonder het gebruik van hyperlinks, verwijzingen naar publiek verkrijgbare informatie of dergelijken tenzij daar uitdrukkelijk toestemming voor is gegeven in de vraagstelling. Als Inschrijver dit wel doet zal de verwijzing o.i.d. geen onderdeel uitmaken van de beoordeling van deze vraag.

Met 1 A4 (of een meervoud hier van) wordt één zijde van een geprinte A4 bedoeld. De te gebruiken lettergrootte is Arial 10 pnt met een marge van 2.5 (boven, onder, links en rechts).

3.1 Kwaliteitscriterium 1: Het merk Saxion en conceptuele strategie

Doelstelling

Saxion is op zoek naar een marketingbureau dat een overkoepelend marketingconcept kan ontwikkelen aansluitend op de bestaande merkstrategie van Saxion, ten einde de werving naar een hoger plan te tillen en daarnaast het merk te versterken en verder uit te bouwen.

Om een inschatting te kunnen maken of de inschrijver de onderhavige opdracht van Saxion begrijpt, wil zij van Inschrijver weten waar naar mening van Inschrijver kansen en ontwikkelingen liggen en wat inschrijver gaat doen, om de bovenstaande doelstelling te behalen. De merkstrategie kan worden opgevraagd door middel van het versturen van de ondertekende geheimhoudingsverklaring, zie bijlage 2.

Inschrijver wordt gevraagd om op basis van de bijgevoegde briefing (zie bijlage 3) een uitwerking in te dienen conform het hieronder beschrevene.

Uitwerking “merk Saxion en conceptuele strategie”

Inschrijver wordt beoordeeld op de mate waarin de beoogde doelstelling omtrent de conceptuele strategie wordt uitgewerkt en daarmee wordt bereikt. Het gegeven antwoord is in lijn met de overige aspecten van de Inschrijving (geen tegenstrijdigheden/inconsequenties).

De uitwerking bestaat uit twee opdrachten, te weten;

- Inschrijver werkt twee 2 conceptuele richtingen uit in woord, beeld of geluid (combi mogelijk) op basis van kansen die Inschrijver ziet voor Saxion. Deze kansen zijn voorzien van een nadere onderbouwing wat de aanleiding is geweest voor Inschrijver om deze beschreven kans(en) aan te bieden aan Saxion;
- Op basis van het antwoord op bullet 1, werkt Inschrijver één van de twee conceptuele richtingen nader uit in een moodboard (look & feel).

Beide opdrachten mogen gezamenlijk dan wel individueel worden aangeboden, de uitwerking mag op visuele wijze worden vormgegeven waarbij de maximale kijk, luister en/of leestijd 30 minuten in totaal bedraagt. Inschrijver mag per opdracht een andere wijze van visualisatie toepassen, dat is aan de creativiteit van Inschrijver om de voor inschrijver juiste vorm te kiezen. Op het moment dat er meer tijd wordt aangeboden dan voorgeschreven dan kan Opdrachtgever de Inschrijving met 0 punten beoordelen.

Beoordelingskader

De beoordelingscommissie kijkt naar het totaalbeeld van het hetgeen Inschrijver heeft aangeboden waarbij het naleven/voldoen van de briefing en vertaling van het merk, waaronder de Saxion waardenscan, positionering en corporate story, als toetsmiddel wordt gehanteerd.

Hierbij let zij op:

- De beantwoording van de twee opdrachten volledig zijn uitgewerkt.
- De beantwoording concreet is uitgewerkt en onderbouwd met relevante argumenten (doelmatig/doeltreffend). Daarbij kunnen bijvoorbeeld de volgende vragen aan de orde komen:
 - *Geeft de Inschrijver een duidelijk inzicht in zijn afwegingen?*
 - *Zit er een duidelijke en passende logica/gedachte achter de gemaakte keuzes?;*
- Dat de beantwoording van Inschrijver de beoordelaars overtuigt dat de beoogde doelstelling wordt behaald.

Dit gunningscriterium maakt onderdeel uit van de "Nadere toelichting middels een presentatie". Zie voor meer informatie hoofdstuk 5.3.2.

3.2 Kwaliteitscriterium 2: Meetbaarheid en effectiviteit

Doelstelling

Om de effectiviteit van hetgeen is gemaakt (concept) in kaart te kunnen brengen moet hetgeen wat is gemaakt, gemeten worden. In de huidige situatie wordt er naar mening van Saxion nog te weinig gebruik gemaakt van metingen. Daarom is het de wens om in de nieuw te sluiten Raamovereenkomst meer gebruik te maken van diverse tools om de effectiviteit te meten en op basis van de conclusies, de strategie al dan niet aan te passen. Saxion is van mening dat er eerst een nulmeting moet plaatsvinden waarna er overall en per campagne, KPI's gesteld kunnen worden ten aanzien van de beoogde doelen.

Het concept draagt direct bij aan diverse brand KPI's en vormt tevens de basis van de doorvertalingen in online en offline campagnes. Saxion wil van inschrijver weten op welke brand KPI's zij het concept en de effectiviteit daarvan meetbaar maken. Tevens dient inschrijver aan te geven op welke wijze zij de gestelde KPI's wil gaan toetsen en meten tijdens de uitvoering van de Raamovereenkomst.

Uitwerking "meetbaarheid en effectiviteit"

Inschrijver wordt beoordeeld op de mate waarin de beoogde doelstelling omtrent het merk Saxion en de conceptuele strategie wordt uitgewerkt en daarmee wordt bereikt. Het gegeven antwoord mag niet in strijd zijn met wet- en regelgeving en is in lijn met de overige aspecten van de Inschrijving (geen tegenstrijdigheden/inconsequenties).

De volgende elementen maken minimaal onderdeel uit van de uitwerking

- Aanpak en uitvoering nulmeting;
- Beschrijving van de brand kpi's en meetmethode die door inschrijver ingezet worden, rekening houdend met structurele metingen, waaronder voorafgaand aan livegang, tijdens en na afloop van campagnes.
- Omschrijving van de wijze waarop wordt getoetst en gemeten, al dan niet in combinatie met de beschreven tools;
- Wijze en frequentie van rapporteren na uitvoering meting inclusief advisering;
- Inschrijver levert een voorbeeld aan van een rapportage zoals hij/zij deze aan Saxion zou opleveren bij gunnen van de opdracht. Dit betreft een actueel voorbeeld;
- Handelsewijze wanneer de doelstellingen betreffende de brand kpi's van een concept niet worden behaald. Maak hierbij onderscheid in te beïnvloedbare (omgevings) factoren als niet beïnvloedbare (omgevings)factoren, als oorzaak van het niet behalen van de gestelde KPI.

Om inzicht te geven in de wijze waarop Inschrijver aan Saxion tools/meetmethoden gaat aanleveren om de beoogde effectiviteit te toetsen, wordt Inschrijver gevraagd om een actueel voorbeeld aan te leveren, niet ouder dan 1 jaar gerekend vanaf publicatiedatum aanbesteding. Tevens wordt op basis van het actuele voorbeeld een voorbeeld rapportage opgeleverd. Het actuele voorbeeld moet voldoen aan de AVG voorwaarden dan wel een actueel voorbeeld met naam en toenaam mits Inschrijver hiervoor toestemming heeft van betreffende opdrachtgever.

Het antwoord mag uit maximaal 2 A4 aan tekst bestaan. Een voorbeeld rapportage mag aangeboden worden door middel van dashboard of via een hyperlink welke leidt naar een digitale rapportage of bijvoorbeeld naar demo omgeving waarin het voorbeeld zichtbaar is.

Beoordelingskader

De beoordelingscommissie kijkt naar het totaalbeeld van het hetgeen Inschrijver heeft aangeboden. Hierbij let zij op:

- De beantwoording ingaat op alle gevraagde onderwerpen en elementen.
- De beantwoording concreet is uitgewerkt en onderbouwd met relevante argumenten (doelmatig/doeltreffend). Daarbij kunnen bijvoorbeeld de volgende vragen aan de orde komen:

- *Geeft de Inschrijver een duidelijk inzicht in zijn afwegingen?*
- *Zit er een duidelijke en passende logica/gedachte achter de gemaakte keuzes?;*
- Dat de beantwoording van Inschrijver de beoordelaars overtuigt dat de beoogde doelstelling wordt behaald.

Dit gunningscriterium maakt onderdeel uit van de "Nadere toelichting middels een presentatie". Zie voor meer informatie hoofdstuk 5.3.2.

3.3 Kwaliteitscriterium 3: Implementatie en uitvoering overeenkomst

Doelstelling

Saxion wenst een zo soepel mogelijke overgang van de huidige overeenkomst naar de nieuwe overeenkomst waarbij aandacht is voor het leren kennen van Saxion, de merkstrategie en het team waarmee wordt samengewerkt. Saxion wenst dat Opdrachtnemer mee kan bewegen met de veranderingen die zich in het werkveld afspelen (actieve houding).

Saxion wil een beeld krijgen van de wijze waarop inschrijver als Opdrachtnemer wil gaan werken met Saxion als Opdrachtgever, waarbij een persoonlijke benadering gewenst is. Dit geldt zowel voor de implementatie als voor de periode na de implementatie (uitvoering). De periode vanaf definitieve gunning tot 6 maanden na ingangsdatum Raamovereenkomst wordt door Saxion gezien als implementatie periode. Na definitieve gunning gaat ook de uitvoeringsfase in, dit betekent dat beide fasen gedeeltelijk parallel zullen lopen. Daarbij wordt voor de uitvoeringsfase tevens rekening gehouden met het lopende collegejaar en de wervingscampagnes die op het moment van implementatie live staan. De aanloop naar het nieuwe college- & wervingsjaar heeft de focus voor Opdrachtnemer wat betreft uitvoer. De implementatie dient voor ingang nieuw collegejaar afgerond te zijn.

Het plan van Inschrijver moet concreet beschrijven welke processtappen er doorlopen moeten worden om tot een geslaagde implementatie te komen, en de wijze waarop Inschrijver invulling wenst te geven aan de betreffende processtap. Inschrijver beschrijft tevens de rol van Saxion en haar (nog te contracteren) partners inclusief de verdeling van de taken zoals Inschrijver dit voor zich ziet.

Uitwerking "implementatie en uitvoering"

Inschrijver wordt beoordeeld op de mate waarin de beoogde doelstelling omtrent implementatie en uitvoering wordt uitgewerkt en daarmee wordt bereikt. Het gegeven antwoord is in lijn met de overige aspecten van de Inschrijving (geen tegenstrijdigheden/inconsequenties).

De volgende elementen maken minimaal onderdeel uit van de uitwerking ten aanzien van implementatie;

- Leren kennen Saxion (wijze waarop opdrachtnemer zich o.a. het merk eigen maakt);
- Wijze waarop kennis wordt opgedaan ten aanzien van de doelgroepen zowel in basis als in verdieping.

De volgende elementen maken minimaal onderdeel uit van de uitwerking ten aanzien van uitvoering raamovereenkomst;

- Samenstelling team, werkwijze (way of working) inclusief werkvormen beschrijven;
- De manier waarop invulling wordt gegeven aan kennisdeling tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever tijdens de uitvoering;
- Minimaal 2x per jaar sessies met medewerkers DMC– werkwijze kennisdeling
 - Voorstel thema's
 - Voorstel wijze invulling van de sessies
- Definitie van een goede samenwerking met DMC van Saxion volgens Inschrijver en werk deze uit middels een voorbeeld;
- Welke verwachtingen heeft Inschrijver ten aanzien van taken en rollen van Saxion in de samenwerking;

Bovenstaande aspecten zijn geen nadere (sub)gunningcriteria. Het betreffen aspecten die in het antwoord moeten worden opgenomen en waarop de beoordelaars de Inschrijving beoordelen om te komen tot één integraal rapportcijfer voor K3.

Het antwoord mag uit maximaal 4 A4 aan tekst bestaan. Er mag gebruik worden gemaakt van hyperlinks etc. waarbij de inhoud niet wordt beoordeeld enkel de vorm van visualisatie.

Beoordelingskader

De beoordelingscommissie kijkt naar het totaalbeeld van het hetgeen Inschrijver heeft aangeboden. Hierbij let zij op:

- De beantwoording ingaat op alle gevraagde onderwerpen.
- Of de werkwijze aansluit op de merkwaarden van Saxion (zie hiervoor de merkstrategie van Saxion).
- De beantwoording concreet is uitgewerkt en onderbouwd met relevante argumenten (doelmatig/doeltreffend). Daarbij kunnen bijvoorbeeld de volgende vragen aan de orde komen:
 - *Geeft de Inschrijver een duidelijk inzicht in zijn afwegingen?*
 - *Sluit de logica/gedachte achter de gemaakte keuzes aan op de te behalen doelstelling?;*
- Dat de beantwoording van Inschrijver de beoordelaars overtuigt dat de beoogde doelstelling wordt behaald.

3.4 Kwaliteitscriterium 4: Samenwerking

Doelstelling

Niet alleen de creatieve uitwerking op strategisch niveau is belangrijk voor Saxion maar ook de wijze van samenwerking met overige gecontracteerde partners van Saxion, is essentieel om tot een goed eindproduct te kunnen komen.

Vanuit onderhavige opdracht is Saxion vooralsnog van mening dat het eerste concept door marketingbureau aan Saxion wordt gepresenteerd nadat het gehele proces om tot het concept te komen, is doorlopen. Na goedkeuring op het concept gaat Opdrachtnemer in overleg met één of beide andere bureaus, al naar gelang de gewenste uitwerking, om het kader uit te leggen.

Opdrachtnemer moet samenwerken met de (nog te contracteren) opdrachtnemers van Saxion. Uitgangspunt van deze samenwerking is het uitwerken van het concept door andere mediabureaus. In uitvoer en doorvertaling van concept naar concrete uitingen is Saxion geen onderdeel meer van het proces. Saxion is van mening dat, afhankelijk van de opdracht, één bureau in de lead is. Van Opdrachtnemer voor strategisch marketing wordt verwacht dat zij zorgdraagt voor de bewaking van de conceptuele lijn zoals is afgesproken met Saxion. Gepresenteerde (eind)producten zijn onderling door de bureaus met elkaar afgestemd en in lijn met het concept en merk Saxion.

Saxion wil van inschrijver weten hoe zij zorgdraagt voor een goede onderlinge afstemming en daarmee samenwerking waarbij de expertise van elke opdrachtnemer gewaarborgd blijft.

Uitwerking "samenwerking"

Inschrijver wordt beoordeeld op de mate waarin de beoogde doelstelling omtrent samenwerking wordt uitgewerkt en daarmee wordt bereikt. Het antwoord is in lijn met de overige aspecten van de Inschrijving (geen tegenstrijdigheden/inconsequenties).

De volgende elementen maken minimaal onderdeel uit van het aan te leveren bestand betreffende de uitwerking en doorvertaling van het concept in middelen/uitingen;

- Op welke wijze wenst Inschrijver invulling te geven aan de samenwerking met partners Saxion;
- Welke werkvormen wil Inschrijver inzetten binnen deze samenwerking;
- Zijn er eventueel systemen die door Opdrachtnemer ingezet worden ten behoeve van de samenwerking;
- Hoe denkt/verwacht Opdrachtnemer ervoor zorg te dragen dat de expertise van elke opdrachtnemer gewaarborgd blijft maar ook dat alle deelnemers binnen zijn/haar opdracht blijft (incl. Opdrachtnemer zelf).

Het antwoord mag uit maximaal 2 A4 aan tekst bestaan.

Beoordelingskader

De beoordelingscommissie kijkt naar het totaalbeeld van het hetgeen Inschrijver heeft aangeboden.

Hierbij let zij op:

- De beantwoording ingaat op alle gevraagde onderwerpen.
- De beantwoording concreet is uitgewerkt en onderbouwd met relevante argumenten (doelmatig/doeltreffend). Daarbij kunnen bijvoorbeeld de volgende vragen aan de orde komen:
 - *Geeft de Inschrijver een duidelijk inzicht in zijn afwegingen?*
 - *Zit er een duidelijke en passende logica/gedachte achter de gemaakte keuzes?;*
- Dat de beantwoording van Inschrijver de beoordelaars overtuigt dat de beoogde doelstelling wordt behaald.

4 Beoordeling gunningcriteria

Gunning vindt plaats op basis van het criterium Economische meest voordelige inschrijving op basis van de beste kwaliteit-prijs verhouding. Om te beoordelen welke inschrijving de inschrijving met beste prijs-kwaliteitverhouding is, worden de inschrijvingen beoordeeld overeenkomstig onderstaande beoordelingsprocedure.

De Inschrijving wordt in eerste instantie beoordeeld op basis van knock-out criteria zoals vermeld in het programma van eisen. Als de inschrijving voldoet aan de gestelde eisen, worden de gunningsonderdelen beoordeeld.

4.1 Gunningscriteria

Welke Inschrijver de inschrijving met de beste kwaliteit-prijs verhouding heeft gedaan, wordt aan de hand van de volgende subgunningscriteria bepaald;

- Prijs 1:
- Kwaliteitscriterium 1: Plan van aanpak implementatie
- Kwaliteitscriterium 2: Uitvoering en doorontwikkeling
- Kwaliteitscriterium 3: Werving en selectie
- Kwaliteitscriterium 4: Casus operationele kwaliteit

De Inschrijver die voldoet aan alle gestelde eisen en na de beoordeling de laagste vergelijkingsprijs heeft, wordt gekenmerkt als de Inschrijver met de beste prijs-kwaliteit verhouding en komt in aanmerking voor gunning.

In onderstaande tabel wordt per criterium aangegeven de maximaal toe te kennen punten.

Onderdelen beoordeling		Subgunning	Totaal
P1	Prijzenblad	30	
			30
K1.	Het merk Saxion en conceptuele strategie	28	
K2.	Meetbaarheid en effectiviteit	18	
K3.	Implementatie en uitvoering overeenkomst	14	
K4.	Samenwerking	10	
			70
Totaal aantal punten			100

Bij elke score hoort, per subgunningscriterium, een waarde in punten. De score reeks loopt van 9 naar 0. Een door het beoordelingsteam toegekende score betreft telkens een teamresultaat in consensus en geen gemiddelde van individuele scores. Bij score 9 (maximum score) wordt het maximale aantal punten toegekend. Bij een score van 0 worden geen punten toegekend.

De beoordeling van de inschrijvingen vindt plaats op basis van de gunningcriteria voor de inschrijvingen die voldoen aan alle gestelde eisen.

De leden van de beoordelingscommissie zullen elk individueel de uitwerking beoordelen en waarderen met een score. Vervolgens zal op basis van consensus door het beoordelingsteam de uiteindelijke score per kwaliteitsaspect worden bepaald. Om een indruk te geven van de scores wordt hierna een toelichting gegeven van scores en het bijbehorende waardeoordeel.

Bij elke score hoort, per subgunningscriterium, een waarde in punten. De score reeks loopt van een waarde van 9 ("uitmuntend") naar 0, waarbij een 9 voor 100% van de punten staat en een 0 voor 0% van de punten staat. Een door het Beoordelingsteam toegekende score betreft telkens een

teamresultaat in consensus en geen gemiddelde van individuele scores. Tijdens de beoordeling van de kwaliteit is de inschrijfprijs niet bekend bij de personen die de beoordeling uitvoeren.

In onderstaande tabel is weergegeven wat de maximaal toe te kennen kwaliteitswaarde per criterium, weergegeven.

Waardeoordeel	Score	% punten
Uitmundend: De beschrijving betreft een inhoudelijk relevant, toepasselijk en uitstekend antwoord dat volledig is gebaseerd op alle uitgangspunten van deze Europese aanbesteding. De vraag is volledig uitgewerkt en inhoudelijk uitstekend, innovatief en aansprekend beantwoord. Er worden inhoudelijke specifieke relevante en innovatieve bijzonderheden aangeboden die volledig aansluiten bij de vraag van Saxion.	9	100
Zeer goed: Alle gevraagde onderwerpen/elementen zijn volledig uitgewerkt en beantwoord met inhoudelijke specifieke relevante/innovatieve bijzonderheden of bijzonderheden die zeer goed aansluiten bij de vraag. Echter hebben niet alle uitgewerkte elementen een toegevoegde waarde voor Saxion.	8	90
Goed: Alle gevraagde onderwerpen/elementen zijn uitgewerkt en beantwoord, echter met ten dele inhoudelijke specifieke relevante/innovatieve bijzonderheden of bijzonderheden die niet geheel aansluiten bij de vraag. Alle gevraagde elementen zijn benoemd waarbij 1 element een toegevoegde waarde heeft voor Saxion.	7	60
Voldoende: Voldoet voldoende aan hetgeen gevraagd waarbij het criterium wordt gedekt op inhoudelijk voldoende wijze. Maximaal 2 elementen zijn niet benoemd waarbij minimaal één ander element een toegevoegde waarde heeft voor Saxion. Of alle elementen zijn benoemd maar geen van de elementen heeft een toegevoegde waarde.	5	50
Matig: Meer dan twee elementen of onderdeel in het antwoord ontbreekt en Inschrijver is matig inhoudelijk relevant op de gevraagde elementen en aspecten ingegaan en/of voldoet niet aan het criterium en/of de uitwerking geeft onvolledige informatie.	2	25
Slecht of niets Inschrijver heeft niets ingevuld of heeft niet voldaan aan de aspecten van de vraag.	0	0

4.2 Beoordeling prijs

4.2.1 Prijzenblad

Het prijzenblad bestaat uit diverse functies waarvan Saxion van mening is dat deze functies ingezet worden bij het uitvoeren van de opdracht. Op basis van een verwachte verhoudingsgewijze inzet van de betreffende functie binnen een opdracht, wordt het geoffreerde uurtarief vermenigvuldigd met een vooraf bepaald getal wat in verhouding staat tot de verwachte inzet.

Alle gevraagde uurtarieven moeten door Inschrijver worden ingevuld worden. Op het moment dat Saxion van mening is dat er sprake is van een manipulatieve inschrijving, door bijvoorbeeld het invullen van negatieve of nultarieven, of inschrijving met niet marktconforme tarieven, wordt dit nader onderzocht. Als de aanname van Saxion juist is, dan wordt de inschrijving niet nader beoordeeld en terzijde gelegd.

Saxion is zich ervan bewust dat er diverse functiebenamingen worden gehanteerd voor bepaalde werkzaamheden. Daarom heeft zij ervoor gekozen om vijf (5) functieniveaus te bepalen waarbij de functiebenaming is toegevoegd. Op het moment dat Inschrijver van mening is dat er andere functies nodig zijn om de opdracht van Saxion te kunnen uitvoeren, dan dient Inschrijver dit aan het prijzenblad toe te voegen met een onderbouwing van toe te voegen functie. Mocht de functiebenaming van Inschrijver niet overeenkomen met de door Saxion voorgeschreven benamingen, dan kan Inschrijver deze benaming toevoegen.

In de prijs zijn alle kosten opgenomen die verband houden met het voldoen aan het programma van eisen en aan de in de inschrijving gedane toezeggingen met betrekking tot de kwaliteitscriteria.

Inschrijver dient in het prijzenblad, alle lichtblauwe velden in te vullen. De individuele tarieven worden vermenigvuldigd met de vooraf bepaalde factor, waarna alle vermenigvuldigde prijzen bij elkaar op worden geteld. Deze totaaltelling wordt gezien als de totaalprijs.

4.2.2 Beoordeling prijs

Het is de wens van Saxion om te komen tot een fair en transparant tarief voor beide Partijen en tot het inzichtelijk maken van de toegevoegde waarde van een Inschrijver.

Rekenkundig zal de volgende formule worden toegepast om de feitelijke score te berekenen:

Laagste aangeboden Totaalprijs

----- * gewicht = score criterium prijs.

Aangeboden Totaalprijs Inschrijver

4.3 Beoordeling kwaliteit

4.3.1 *Beoordeling kwalitatieve documenten*

De beoordeling van de EMVI-criteria, geschiedt door de Beoordelingscommissie.

De kwalitatieve documenten van de geldige inschrijvingen zullen worden voorgelegd aan de Beoordelingscommissie. De Beoordelingscommissie beoordeelt de inschrijvingen en geeft cijfers. De Beoordelingscommissie stelt per inschrijver de definitieve scores en motiveringen vast voor de EMVI-subcriteria. Niet eerder dan dat de definitieve scores en motivering per criterium van de kwalitatieve documenten in consensus zijn vastgesteld, zal worden aangevangen met de beoordeling door middel van het interview middels een gesloten casus.

4.3.2 *Toelichtingsmoment middels presentatie*

Door middel van een presentatie wenst Saxion de Inschrijvingen te verifiëren. Alle inschrijvers die theoretisch nog in aanmerking kunnen komen voor het winnen van de aanbesteding, worden hiertoe uitgenodigd. Indien uit de toelichting blijkt dat het voorafgaand aan deze toelichting gegeven cijfer bijgesteld moet worden naar mening van de beoordelaar, dan is dit mogelijk met maximaal 1 score verschil. De beoordelaar dient de aanpassing te motiveren. Als voorbeeld; de schriftelijke beoordeling heeft als consensus een 7 gescoord, dan kan de score naar een 5 of een 8 worden bijgesteld. Bij een score van 2 kan deze enkel 1 score hoger gewaardeerd worden maar niet lager.

De presentatie vindt plaats op locatie van Saxion, te Deventer of te Enschede. De definitieve ruimte en tijdstippen worden zo spoedig mogelijk na inschrijving bekend gemaakt.

De data die hiervoor gepland zijn, staan vermeld in de tabel in paragraaf 2.6, beschrijvend document deel A.

Het toelichtingsmoment omvat het presenteren en beantwoorden van vragen m.b.t. de gunningscriteria kwaliteit, **K1 en K2**.

Genodigde inschrijver mag met maximaal 4 personen aanwezig zijn bij de presentatie waaronder de contactpersoon (accountmanager) beoogd voor Saxion, het creatieve brein, de strateeg en de verantwoordelijke persoon of organisatie die de toekomstige metingen gaat uitvoeren en monitoren. Uiteraard kunnen deze vier verantwoordelijkheden in één of meerdere functie(s) terugkomen.

Voor de interactieve presentatie – incl. het stellen van vragen – wordt per Inschrijver maximaal 1,5 uur uitgetrokken. Onderstaande beschrijving dient gevolgd te worden tijdens het interactieve toelichtingsmoment. Deze beschrijving is slechts richtinggevend, de regie van het toelichtingsmoment ligt te allen tijde bij Saxion. Vragen worden doorlopend tijdens de sessie gesteld.

Saxion registreert tijdens de presentatie het besprokene (schrift/audio) en mogelijk ook het getoonde (video), maar is niet gehouden noch verantwoordelijk deze verslaglegging aan Inschrijvers te verstrekken.

De presentatie bestaat uit de volgende onderdelen met vermelding van de voorstelling van indeling tijdens de presentatie:

#	Onderdelen Presentatie	Duur
1.	Toe te lichten onderwerpen conform hoofdstuk 3	60 minuten
.	<i>Kwaliteitscriterium 1 en 2</i>	
2.	Stellen vragen	30 minuten
	Totaal	90 minuten (1,5 uur)

Bijlage 1. Prijsenblad

Bijlage 2. Geheimhoudingsverklaring

Bijlage 3. Briefing behorende bij kwaliteitscriterium 3