

Samenvatting Marktconsultatie (Digital) Marketing & Communicatie Avans Hogeschool

Hoofdstuk 1 Inleiding

Er heeft in de periode 28 oktober 2021 – 18 november 2021 een marktconsultatie plaatsgevonden voor eventueel opkomende aanbesteding(en). Wegens aflopende contracten met onze huidige leveranciers en in het kader van de Ambitie 2025 van Avans zijn we op zoek naar één of meerdere partners die de behoefte van Avans voor deze dienstverlening voor de komende jaren kunnen invullen.

Het doel van de marktconsultatie was om een beter beeld van de markt en relevante ontwikkelingen te krijgen zodat Avans een keuze kan maken op welke wijze deze dienstverlening het beste in de markt kan worden gezet en de juiste vraag/opdrachten kan formuleren voor de markt.

Avans Hogeschool benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding(en) en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt Avans Hogeschool (waar relevant) in de aanbestedingsstukken en Programma van Eisen. Avans Hogeschool behoudt zich het recht voor om de inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

Proces

Avans Hogeschool heeft de markt uitgenodigd om op 18 november 2021 op de koffie te komen en open met ons het gesprek aan te gaan. De partijen die zich hiervoor hebben opgegeven, hebben nadere schriftelijke vragen op 4 hoofdonderwerpen ontvangen en beantwoord. Deze vragenlijst en de gegeven schriftelijke antwoorden, dienden als leidraad voor het mondeling deel van de marktconsultatie op 18 november 2021.

Wegens de toen geldende maatregelen wegens de uitbraak van COVID-19 heeft het mondeling deel van de marktconsultatie online plaatsgevonden. Er is met een goede respons gereageerd op de uitnodiging van de marktconsultatie en uiteindelijk hebben 15 marktpartijen deelgenomen aan de marktconsultatie. Na een plenaire sessie waarbij meer informatie is verstrekt over Avans en de Ambitie 2025 zijn de marktpartijen en inhoudsdeskundigen van Avans in 4 groepen uiteen gegaan. Elke groep heeft 1 hoofdonderwerp met de bijbehorende schriftelijke antwoorden besproken.

Hoofdstuk 2 Inhoudelijk

De 4 hoofdonderwerpen betroffen:

- 1) Dienstverlening
- 2) (Markt)ontwikkelingen
- 3) Samenwerking
- 4) Aanbestedingsprocedure

De vragen die hierover zijn gesteld en waar de marktpartijen schriftelijk antwoord op hebben gegeven, zijn als volgt:

1. Dienstverlening
Wat is uw visie over dienstverlening die Avans zelf in huis zou moeten hebben en dienstverlening welke we extern zouden moeten uitbesteden?
Welke dienstverlening kunt u leveren? Over welke specialisme beschikt u? En welke dienstverlening levert u juist niet? Over welk specialisme beschikt u juist niet?
Wat is uw visie op de dienstverlening die u levert c.q. het specialisme waarover u beschikt (ten opzichte van andere bureaus)?
Wat is volgens u noodzakelijk bij de aanlevering van een opdracht door een opdrachtgever zodat u de opdracht goed kan uitvoeren? Wanneer kan je de opdracht juist niet goed uitvoeren. Waarom?
Zijn er opdrachten die u juist wel of niet aanneemt? Waarom?
Avans is een grote organisatie waarbij potentiële opdrachten vanuit allerlei organisatieonderdelen (groot danwel klein) kunnen komen. Dit kunnen qua budget en doorlooptijd grote danwel kleine opdrachten zijn. Wat is uw visie over de dienstverlening die door jullie wordt geleverd voor deze verschillende soorten opdrachten waarbij continuïteit en een goede prijs/kwaliteitverhouding centraal blijven staan?
Op welke wijze kan er volgens u inzicht en grip op de kosten gedurende (de uitvoering van) opdrachten worden gerealiseerd? Wat is er daarvoor nodig vanuit een opdrachtgever?
2. (Markt)ontwikkelingen
Welke toekomstige trends en ontwikkelingen verwacht u in de markt die voor Avans van belang kunnen zijn? Graag uw visie op verschillende gebieden, te weten: a) Landschap qua 'aanbieders', b) technologie/data, c) vakinhoud.
Welke kansen en bedreigingen biedt dit voor de dienstverlening en voor Avans?
Op welke wijze blijft u bij met ontwikkelingen in de markt en kunt u tijdens een contractperiode proactief adviseren bij nieuwe (markt)ontwikkelingen die voor Avans interessant zijn?
3. Samenwerking
Hoe ziet u de samenwerking met een opdrachtgever? Wat is er volgens u nodig om deze samenwerking tot een succes te maken? Waarom?
Het kan ook voorkomen dat een opdrachtgever al een aantal andere externe partijen heeft gecontracteerd waar u mee samen mee dient te werken. Hoe kijkt u hier tegenaan?
Wat is uw visie ten aanzien van samenwerking met andere partijen (concullega's)? Wanneer moet er met andere partijen worden samengewerkt en hoe borgen jullie de samenwerking/verantwoordelijkheden?
Welke voordelen en nadelen zijn er volgens u tussen de keuze voor een full service dienstverlener en de inzet van specialisten op specifieke vakgebieden? Motiveer uw antwoord.
Mocht u de opkomende aanbesteding(en) winnen en u sluit voor een aantal jaar een overeenkomst met Avans. Wat heeft u nodig, qua tijd en informatie, om Avans als nieuwe opdrachtgever te leren kennen?
4. Aanbestedingsprocedure
Heeft u interesse om op de opkomende aanbesteding(en) in te schrijven? Wat is uw motivatie om wel of niet in te schrijven?
Welke (financiële) gegevens zijn volgens u minimaal nodig om een goed beeld van de opdracht en Avans te krijgen om een goede inschrijving te kunnen doen tijdens de aanbestedingsprocedure(s)? Waarom?
Kan de markt zich onderscheiden in deze dienstverlening? Zo ja, met welke (kwalitatieve) criteria kan Avans de gunningscriteria uitvragen in de

aanbestedingsprocedure, zodat uw onderscheidend vermogen tot uiting kan worden gebracht?

Heeft u nog andere tips of ervaringen (positief danwel negatief) die u hebt opgedaan met aanbestedingen die u met ons wilt delen? Andere tips, ervaringen of zaken die nog niet aan bod zijn gekomen en u graag met ons wilt delen, zijn ook welkom.