

Samenvatting Marktconsultatie Marketing Avans Hogeschool

Hoofdstuk 1 Inleiding

Er heeft in februari 2022 een schriftelijke marktconsultatie plaatsgevonden voor de opkomende aanbesteding Marketing.

Avans wenst middels de marktconsultatie te toetsen of de juiste weg is ingeslagen met de opgestelde opdrachtschrijving en perceelindeling in het licht van de vastgestelde doelstellingen en ambities van Avans.

Avans Hogeschool benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding 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

Deelnemende partijen aan de schriftelijke marktconsultatie hebben de vragenlijst ingevuld en geretourneerd. Er is met een goede respons gereageerd op de uitnodiging van de marktconsultatie. In totaal hebben 9 partijen de vragenlijst ingevuld en geretourneerd.

Hieronder wordt in het kort op hoofdlijnen een samenvatting gegeven van de gegeven antwoorden.

Hoofdstuk 2 Vragen en antwoorden

2.1 Als u de scope en opdrachtschrijving bekijkt, vindt u deze haalbaar, realistisch en uitvoerbaar? Zijn er risico's die Avans hierbij loopt? Wat raadt u aan wel/niet te doen?

- *Scope is helder en duidelijk. Risico betreft de integratie/afhankelijkheid van alle onderdelen. Per perceel gedurende het proces rekening houden met de invulling van de uiteindelijke middelen. Percelen hebben veel invloed op elkaar;*
- *Voordeel: Avans krijgt maximaal 2 partners die samen geïntegreerde oplossing bieden*
- *Nadeel: wellicht is de opdracht dusdanig groot dat slechts enkele partijen binnen de markt hiervoor in aanmerking komen*
- *Scope en opdrachtschrijving is haalbaar. Risico op overheadkosten vanwege overlap beide percelen (coördinatie en communicatie tussen beide partijen)*
- *Goede werkafspraken maken tussen beide percelen*
- *Opdracht niet opdelen in percelen vanwege samenhang tussen beide percelen.*
- *Percelen zijn vrij breed. Wellicht nog meer opsplitsen (met 3 percelen werken). Of aangeven dat het is toegestaan met andere partijen samen te werken.*
- *Onderscheid omtrent tactisch en operationeel advies concreter maken*
- *Aangeven welke werkwijze Avans wil hanteren (Agile, Kanban, op locatie etc.)*

2.2 Avans heeft de voorkeur om meerdere contractspartijen te contracteren en denkt erover na om de opdracht in twee percelen te verdelen. Is dit een logische indeling? Zo nee, wat zijn volgens u andere mogelijkheden?

- *Vanuit risicospreiding een goede keuze en logische indeling*
- *Verwevenheid en overlap tussen beide percelen is groot. Grip op de regie is van belang.*
- *Keuze voor 1 partij voor gehele opdracht is vanuit perspectief 'regie' en 'efficiëntie' verstandiger. Dus geen twee percelen hanteren, maar 1.*
- *Enkele partijen kunnen het totaal aanbieden (perceel 1 en perceel 2). Andere partijen kunnen inschrijven op perceel 1 of perceel 2.*
- *Opdracht verdeling in 3 percelen (tactisch, content en online)*
- *Zie ook de antwoorden op vraag 1.*
- *Advies om de strategische plannen die Avans zelf schrijft, wel te laten toetsen door een partij*

2.3 Heeft u (nog steeds) interesse deel te nemen aan deze eventuele opdracht? Zo ja, voor welke percelen? En waarom?

- *Partijen hebben aangegeven interesse te hebben in 1, 2 of beide percelen. Hangt wel af van de rest van de aanbesteding (gunningscriteria, Programma van eisen etc)*

2.4 Hoe zou Avans in het licht van deze scope het Programma van Eisen dienen op te stellen? Op welke manier krijgt u de optimale ruimte om invulling te geven aan de behoefte van Avans?

- *Goede randvoorwaarden opstellen*

2.5 Wat zouden volgens u kwalitatieve gunningscriteria kunnen zijn in de aanbestedingsprocedure. Met andere woorden; op welke onderdelen (die verband houden met de opdracht) zouden we de door u ingediende offertes dienen te beoordelen zodat uw onderscheidend innovatief vermogen tot uiting kan worden gebracht?

- *Referenties*
- *Case*
- *Ervaring en visie*
- *Kennis en innovatie*
- *Presentatie*
- *Plan van aanpak*

2.6 Op welke manier zou Avans de "Prijs" per perceel dienen uit te vragen zodat "appels met appels" kunnen worden vergeleken?

- *Prijs niet te zwaar laten meewegen*
- *Totaalprijs uitvragen*
- *Bandbreedte toepassen*
- *Per onderdeel/functie een uurtarief uitvragen.*
- *Onderscheid tussen bureaunkosten en mediabudget*
- *Vraag naar budgetverdeling*

2.7 Graag ontvangen wij uw reactie over punten die nog niet aan de orde zijn gekomen in bovenstaande vragen, maar die u wel van belang acht mee te geven.

- *Meer informatie over de huidige situatie bij Avans. Wat zijn specifieke behoeften m.b.t. de platformen? Wat zijn de doelgroepen waarop de focus ligt? Wat wordt er nu ingekocht aan online/offline media?*
- *Wat is de geschatte omvang per perceel?*