

Beschrijvend Document van Avans Hogeschool ten behoeve van de Openbare Europese Aanbesteding Marketing

Disclaimer

De Aanbestedingsdocumenten zijn met zorg samengesteld en gecontroleerd op de juistheid, actualiteit en volledigheid daarvan. In verband met het door het kabinet afgekondigde maatregelen ter bestrijding van het Coronavirus, kunnen gestelde termijnen en eisen rondom vormvoorschriften, procedures en handtekeningen mogelijk waar nodig tijdens de aanbesteding gerectificeerd worden.

Het doel is om er voor te zorgen dat de aanbestedingsprocedure voortgezet kan worden en dat Inschrijvers genoeg tijd krijgen om een passende Inschrijving te kunnen indienen.

datum 18 maart 2022
onderwerp aanbesteding Marketing
pagina 2 van 59



Colofon

datum 18 maart 2022

auteur Zaza Huijbregts

Inhoudsopgave

	Begripsbepalingen	4
1	Algemeen	9
1.1	Inleiding	9
1.2	Planning	9
1.3	Uitkomsten marktconsultatie	9
2	Organisatie	11
2.1	Algemene informatie Avans	11
2.2	Strategie Avans	12
2.3	Introductie Organisatieonderdeel	13
2.3.1	<i>Huidige situatie</i>	14
2.4	Gedragscode Duurzaamheid	16
2.5	Contractmanagement	17
2.6	Contactpersonen Avans	18
3	Opdrachtomschrijving	19
3.1	Doel van de aanbesteding	19
3.2	Definiëring van de Opdracht	19
3.2.1	<i>Perceel 1: Tactisch, conceptueel en content creatie</i>	21
3.2.2	<i>Perceel 2: Campagne, data en technologie</i>	23
3.3	Samenvoeging en percelen	28
3.4	Percelen	28
3.5	Omvang van de Opdracht	28
3.6	Looptijd	29
3.7	Verwerkersovereenkomst	30
4	Uitgangspunten voor deelname	31
4.1	Communicatie	31
4.2	(Samenwerkingsverbanden van) Inschrijver	31
4.3	Tegenstrijdigheden en bezwaren	32
4.4	Inschrijfkosten	32
4.5	Voorbehoud/niet gunnen	32
4.6	Toepasselijk recht en geschillen	33
5	Inschrijvingsvoorwaarden	34
5.1	Voorschriften met betrekking tot Combinatie van Inschrijvers	34
5.2	Voorschriften met betrekking tot Onderaanneming	34
5.3	Voorschriften met betrekking tot beroep op draagkracht van Onderaannemers	34
5.4	Vormvereisten	35
5.4.1	<i>Taal</i>	35
5.4.2	<i>Bijlagen</i>	35
5.4.3	<i>Ondertekening</i>	35
5.4.4	<i>Algemene voorwaarden</i>	35
5.4.5	<i>Gestandsdoeningstermijn</i>	35
5.4.6	<i>Indiening van de Inschrijving</i>	36
5.5	Nota van Inlichtingen	36

5.5.1	<i>Nota van Inlichtingen 1</i>	36
5.5.2	<i>Nota van Inlichtingen 2</i>	37
6	Eisen ten aanzien van Inschrijvers	38
6.1	Uitsluitingsgronden	38
6.2	Geschiktheidseisen	38
6.2.1	<i>Economische en financiële draagkracht</i>	38
6.2.2	<i>Technische en beroepsbekwaamheid</i>	39
6.2.3	<i>Beroepsbevoegdheid</i>	40
6.3	Bewijsstukken	40
7	Eisen en Gunningscriteria	43
7.1	Instemming met de Eisen	43
7.2	Gunningscriteria perceel 1:	43
7.2.1	<i>Subgunningscriterium Kwaliteit</i>	43
7.2.2	<i>Subgunningscriterium Prijs</i>	47
7.3	Gunningscriteria Perceel 2	48
7.3.1	<i>Subgunningscriterium Kwaliteit</i>	48
7.3.2	<i>Subgunningscriterium Prijs</i>	51
8	Beoordeling van de Inschrijvingen	53
8.1	Toetsing aan vormvereisten	53
8.2	Voldoen aan eisen ten aanzien van Inschrijvers	53
8.3	Beoordeling van antwoorden op Kwalitatieve Gunningscriteria (Perceel 1 en Perceel 2)	53
8.4	Beoordelen van de prijs (Perceel 1 en Perceel 2)	54
8.5	Rangschikking	55
9	Gunningsprocedure	57
9.1	Gunning	57
10	Bijlagen	58

Begripsbepalingen

In deze documenten worden de onderstaande begrippen toegepast in de betekenis van onderstaande definities:

Aanbestedende dienst: De Opdrachtgever: Stichting Avans, hierna te noemen: Avans Hogeschool, ook wel te noemen Avans.

Aanbestedingsdocumenten: Alle documenten (inclusief de Bijlagen) die door de Aanbestedende dienst in deze aanbestedingsprocedure zijn gebracht, waaronder het Beschrijvend Document, de Nota(s) van Inlichtingen en de Algemene voorwaarden.

Aanbestedingswet: De gewijzigde Aanbestedingswet 2012, welke in werking is getreden op 1 juli 2016. Deze Aanbestedingswet is gewijzigd mede naar aanleiding van richtlijn 2014/24/EU.

Beoordelingsteam: Een team van medewerkers van Avans Hogeschool die op basis van hun professionaliteit de Inschrijvingen van de Inschrijvers beoordeelt op de Gunningscriteria.

Beschrijvend document: Dit document, inclusief Bijlagen, waarin door de Aanbestedende dienst de Opdracht, de te volgen aanbestedingsprocedure, de uitsluitingsgronden, de Geschiktheidseisen, de Gunningscriteria en de wijze van beoordeling van Inschrijvingen zijn beschreven.

Bijlage(n): Een document gevoegd bij één van de Aanbestedingsdocumenten. Een Bijlage maakt integraal deel uit van de Aanbestedingsdocumenten.

Combinatie: Samenwerkingsverband van Ondernemers die gezamenlijk één Inschrijving indienen om de producten en/of Diensten te leveren die in deze aanbesteding worden gevraagd. Deze Ondernemers zijn gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk voor de nakoming van alle verplichtingen die voortvloeien uit de Raamovereenkomst wanneer de Opdracht aan de Combinatie wordt gegund.

Combinant: De onderneming die deel uitmaakt van een Combinatie.

Derde: Elk natuurlijk of rechtspersoon, ongeacht de juridische aard van de banden met de Inschrijver.

Dienst(en)/Dienstverlening: De door Opdrachtnemer op basis van de Raamovereenkomst ten behoeve van Aanbestedende dienst te verrichten werkzaamheden, niet zijnde werken of Leveringen.

Dienstverlener: Een ieder die Diensten op de markt aanbiedt.

Eis: Een Eis is een 'Knock-out criterium'. De aangeboden Inschrijving moet zonder enig voorbehoud aan de Eis voldoen om voor gunning van de Raamovereenkomst in aanmerking te komen.

Facultatieve uitsluitingsgronden: Voorwaarden waaraan Inschrijver moet voldoen, bij het niet voldoen aan een Facultatieve uitsluitingsgrond wordt Inschrijver uitgesloten van verdere

deelname. De Aanbestedende dienst geeft in het Uniform Europees Aanbestedingsdocument, Deel III C, aan welke Facultatieve uitsluitingsgronden bij deze aanbesteding van toepassing zijn.

Geschiktheidseis: Eis die gesteld wordt aan de Inschrijver om de geschiktheid van de organisatie voor het uitvoeren van de Opdracht te bepalen, bij het niet voldoen aan een Geschiktheidseis wordt Inschrijver uitgesloten van verdere deelname. Inschrijver dient in Deel IV van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument verklaren dat Inschrijver voldoet aan de Geschiktheidseisen zoals opgenomen in het Beschrijvend document.

Gunningscriterium: Inhoudelijk criterium dat dient ter beoordeling van de Inschrijving.

Gunningsbeslissing: De keuze van de Aanbestedende dienst voor de Ondernemer met wie hij voornemens is om de Overeenkomst waarop de procedure betrekking had te sluiten, waaronder mede wordt verstaan de keuze om geen overeenkomst te sluiten.

Hoofdaannemer: Een onderneming die voor eigen risico en rekening een Inschrijving uitbrengt, maar voor de uitvoering van (onderdelen van) de Opdracht Onderaannemers kan inzetten.

Inschrijver: Een Ondernemer die op basis van de Aanbestedingsdocumenten een Inschrijving heeft ingediend.

Inschrijving: Alle documenten die de Inschrijver aanbiedt ter beantwoording van het gestelde in de Aanbestedingsdocumenten.

Knock-out-criterium: Dit betreft een Eis. Het niet voldoen aan een Knock-out-criterium heeft uitsluiting van de aanbestedingsprocedure tot gevolg.

Manipulatief inschrijven: Bij het manipuleren van de beoordelingssystematiek gaat het erom dat een Inschrijver de Opdracht naar zich toe weet te trekken door een Inschrijving te doen die weliswaar aan de eisen voldoet, maar een resultaat bewerkstelligt dat niet door de beoordelingssystematiek wordt beoogd.

Marketingstrategie: De manier waarop Avans haar marketingdoelstellingen voor de lange termijn (5 jaar) wil bereiken, inclusief gevolgen voor beslissingen over doelgroepen, variabelen uit de marketingmix en positionering.

Marketingtactiek (Tactisch advies): Middellange termijn (1 tot 2 jaar).

Nota('s) van Inlichtingen: Document dat de antwoorden op vragen van Deelnemers bevat, evenals eventuele wijzigingen van het Beschrijvend Document en/of andere Aanbestedingsdocumenten. De Nota('s) van Inlichtingen maakt (maken) integraal onderdeel uit van de Aanbestedingsdocumenten en prevaleert (prevaleren) boven het overige deel van het Beschrijvend Document en de daarbij behorende Bijlagen.

Onderaannemer: De onderneming die zich niet als zelfstandige Inschrijver aanmeldt en zich derhalve niet als zelfstandig Inschrijver aanbiedt. Een Onderaannemer wordt geen formele partij bij de te sluiten Raamovereenkomst(en). De Onderaannemer gaat rechten en verplichtingen aan jegens de Inschrijver c.q. Opdrachtnemer terwijl de Inschrijver c.q.

Opdrachtnemer jegens Avans Hogeschool verantwoordelijk is voor nakoming van de uit de aanbesteding c.q. de Raamovereenkomst voortvloeiende verplichtingen.

Ondernemer: Een Aannemer, Leverancier of Dienstverlener.

Operationeel: Uitvoering op de korte termijn (paar werken tot maximaal 1 jaar).

Opdracht: Het uitvoeren van de werkzaamheden ten behoeve van de Opdrachtgever zoals omschreven in een Beschrijvend document en alle wijzigingen daarop ten gevolge van de Nota('s) van Inlichtingen en de Raamovereenkomst.

Opdrachtgever: Aanbestedende dienst tijdens een aanbesteding vertegenwoordigd door een bevoegd persoon.

Opdrachtnemer: De Inschrijver aan wie de Opdracht in het kader van een aanbesteding wordt gegund.

Openbare procedure: Een aanbestedingsprocedure waarbij alle belangstellende Ondernemers mogen inschrijven.

Partijen: Opdrachtgever en Opdrachtnemer.

Programma van Eisen: Een beschrijving van de werkzaamheden c.q. te leveren Goederen en Diensten, inclusief de daarbij behorende functionele en/of Technische specificaties en de door Aanbestedende dienst te hanteren voorwaarden waar de Opdrachtnemer gedurende de uitvoering van de Opdracht aan moet voldoen.

Raamovereenkomst: Een schriftelijke overeenkomst tussen een of meer Aanbestedende diensten en een of meer Ondernemers met het doel gedurende een bepaalde periode de voorwaarden inzake te plaatsen Opdrachten vast te leggen.

Uitsluitingsgronden: Lijst van juridische omstandigheden waarin de Inschrijver kan verkeren, die diens uitsluiting verplichten (de verplichte uitsluitingsgronden van artikel 2.86 Aanbestedingswet) dan wel diens uitsluiting tot gevolg kan hebben (de facultatieve uitsluitingsgronden van artikel 2.87 Aanbestedingswet).

Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA): Het krachtens het aanbestedingsbesluit, bij ministeriële regeling vastgestelde model Uniform Europees Aanbestedingsdocument (als bedoeld in artikel 2.84 eerste lid van de gewijzigde Aanbestedingswet 2012) voor aanbestedingsprocedures van Aanbestedende diensten.

Verplichte uitsluitingsgronden: Verplichte gronden voor uitsluiting van deelname zoals genoemd in artikel 2.86 van de gewijzigde Aanbestedingswet 2012, waaraan Inschrijver moet voldoen. Bij het niet voldoen aan een Verplichte uitsluitingsgrond wordt Inschrijver uitgesloten van verdere deelname. Avans geeft in Deel III A van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument aan welke Verplichte uitsluitingsgronden bij deze aanbesteding van toepassing zijn.

Werkdagen: Kalenderdagen, behoudens zaterdagen, zondagen en algemeen erkende feestdagen in Nederland.

Daar waar definities in de Aanbestedingsdocumenten luiden in het meervoud respectievelijk enkelvoud, worden zij ook geacht het enkelvoud respectievelijk het meervoud te omvatten, tenzij anders vermeld.

1 Algemeen

1.1 Inleiding

Dit is het Beschrijvend document dat behoort bij de Openbare Europese aanbesteding Marketing en maakt onderdeel uit van de Aanbestedingsdocumenten. De Aanbestedingsdocumenten bevatten informatie voor Ondernemers om een concreet inzicht te krijgen in de Opdracht om zodoende te kunnen besluiten al dan niet een Inschrijving in te dienen. Het beschrijft de wijze waarop Inschrijvers een Inschrijving kunnen uitbrengen. Tevens wordt aangegeven op welke wijze het Beoordelingsteam de ingediende Inschrijvingen beoordeelt.

Inschrijvers dienen op basis van de verstrekte informatie een Inschrijving uit te brengen met inachtneming van de voorwaarden die in de Aanbestedingsdocumenten zijn geformuleerd.

1.2 Planning

Hieronder volgt een weergave van de planning van de aanbestedingsprocedure.

Avans behoudt zich het recht voor wijzigingen in de planning aan te brengen c.q. van de planning af te wijken (met uitzondering van wettelijk vastgestelde termijnen). In dergelijke gevallen worden alle Inschrijvers tijdig hierover schriftelijk geïnformeerd.

Activiteit	Datum
Publicatie van aankondiging op TenderNed	18 maart 2022
Uiterste termijn indienen vragen	4 april 2022, vóór 10:00 uur
Publicatie eerste Nota van Inlichtingen	8 april 2022
Uiterste termijn indienen vragen tweede Nota van Inlichtingen	14 april 2022 vóór 10:00 uur
Publicatie tweede Nota van Inlichtingen	21 april 2022
Sluitingsdatum ontvangst Inschrijvingen	9 mei 2022, vóór 10:00 uur
Interview	Week 21 en 22
Verzending Gunningbeslissing	10 juni 2022
Verificatie Inschrijving	21 juni 2022
Einde Standstill-termijn	30 juni 2022
Ingangsdatum Raamovereenkomst	1 juli 2022

1.3 Uitkomsten marktconsultatie

Avans betreft de leveranciersmarkt bij het beter laten aansluiten van haar aanbestedingen op de marktmogelijkheden. Daarom is voorafgaand aan het starten van de Europese aanbestedingsprocedure tweemaal een marktconsultatie uitgevoerd.

Naar aanleiding van de eerste (schriftelijke en mondelinge) marktconsultatie in november 2021 hebben we een beter beeld van de markt en relevante ontwikkelingen gekregen zodat Avans een keuze kon maken op welke wijze deze dienstverlening het beste in de markt gezet kon worden en de juiste vraag/Opracht kon formuleren voor de markt. Van deze marktconsultatie is een procesverslag opgesteld.

Na de eerste marktconsultatie heeft er een nadere concretisering van de ambities, doelstellingen en opdrachtomschrijving plaatsgevonden. Tijdens de tweede (schriftelijke) marktconsultatie in februari 2022 hebben we getoetst of we de juiste weg zijn ingeslagen met de opgestelde opdrachtomschrijving en perceelindeling voor deze aanbesteding in het licht van de vastgestelde doelstellingen en ambities van Avans. De input uit beide marktconsultaties is, indien relevant bevonden, meegenomen in deze aanbesteding.

Van beide marktconsultaties zijn verslagen gemaakt die gelijktijdig met de aanbesteding worden gepubliceerd om een gelijk speelveld voor de markt te organiseren.

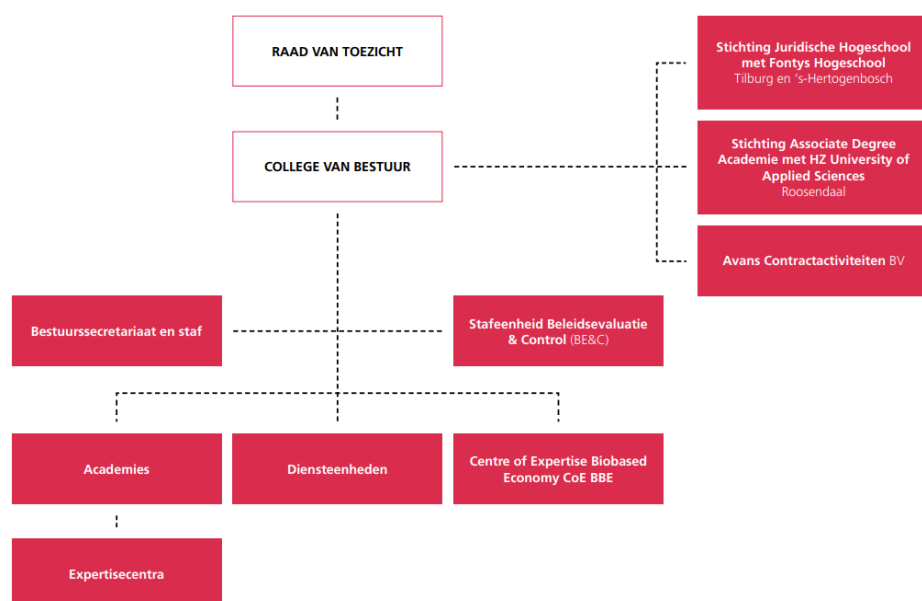
2 Organisatie

2.1 Algemene informatie Avans

Avans behoort met bijna 35.000 studenten, 54 hbo-opleidingen, 4 masters en ruim 3.000 medewerkers tot de grotere hogescholen van Nederland. Avans heeft locaties in Breda, 's-Hertogenbosch, Roosendaal en Tilburg. En verzorgt voltijd-, deeltijd- en duaal onderwijs.

De opleidingen zijn ondergebracht bij 11 academies (inclusief St. Joost School of Art & Design). Op 1 september 2018 is daar nog 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 30 lectoraten. Lectoren, docenten en studenten doen hier praktijkgericht onderzoek.

Aanvullende informatie over de organisatiestructuur staat op de website: avans.nl/over-avans/organisatie.



Merken binnen Avans

Avans werkt naast het brede merk met sub-merken.

- Avans Academie Associate degrees

De Avans Academie Associate degrees verzorgt tweejarige voltijd-hbo-opleidingen in 's-Hertogenbosch. Er wordt daarbij samengewerkt met een aantal ROC's in de regio en met het bedrijfsleven.

- St. Joost School of Art & Design

Al meer dan 200 jaar biedt St. Joost School of Art & Design in Breda en 's-Hertogenbosch hoger kunstonderwijs aan. St. Joost maakt sinds 2004 onderdeel uit van Avans Hogeschool. Binnen deze academie worden er de croho's Design & Art aangeboden. St. Joost heeft een eigen identiteit waarmee het zich positioneert tussen de Nederlandse kunstacademies. Om binnen te komen als student wordt er een toelating gedaan en bij het afstuderen is er de jaarlijkse Graduation Show.

Ook worden er Engelstalige vervolgoopleidingen aangeboden bij het Master Institute of Visual Cultures, dat onder het merk van St. Joost School of Art & Design valt.

- Associate degrees Academie

Associate degrees Academie is een samenwerkingsverband tussen Avans Hogeschool en HZ University of Applied Sciences. Deze academie verzorgt 2-jarige hbo-opleidingen in 9 verschillende richtingen in Roosendaal. Het heeft bijna 750 studenten en ongeveer 100 medewerkers. Zij werken nauw samen met het regionale werkveld.

2.2 Strategie Avans

Avans is: persoonlijk, maatschappelijk betrokken en ambitieus.

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 jaren een nieuwe ambitie geformuleerd "Wendbaar & Veerkrachtig". De wereld om ons heen verandert steeds sneller.

Flexibel onderwijs waarin studenten zelf hun leerroute bepalen. Dat is de ambitie voor 2025. Dat vraagt ook om een andere inrichting van de organisatie en een andere manier van werken. Avans wil daarbij grotere en evenwichtige clusters vormen, die logisch in samenhang en gelijkwaardig aan elkaar zijn en waardoor we de ambities kunnen verwezenlijken. Met meer opleidingen binnen een eenheid gaat de samenwerking tussen die opleidingen beter. In de nieuwe inrichting worden zelforganiserende teams de basis.

De academiestructuur uit paragraaf 2.1 ziet er als volgt uit:



De volledige Ambitie 2025 is te raadplegen via de link: <https://www.avans.nl/over-avans/organisatie/visie>

2.3 Introductie Organisatieonderdeel

Liefde voor het vak en aandacht voor de klant, daar draait het om bij DMCS. Afhankelijk van de vraag is DMCS expert dan wel businesspartner in co-creatie. Wat we doen staat in dienst van de ambitie van Avans Hogeschool.

Hoe zijn we georganiseerd?

Eén van de ondersteunende diensteenheden van Avans is de Diensteenheden Marketing, Communicatie en Studentenzaken (DMCS). DMCS is het organisatieonderdeel waarin de Raamovereenkomsten voor marketingdiensten zal worden belegd. DMCS werkt voor de gehele Avans organisatie en biedt een grote diversiteit aan diensten. Vanuit Marketing en Communicatie wordt gezorgd voor de zichtbaarheid van Avans voor zowel onderwijs als onderzoek. Dit vindt bijvoorbeeld plaats in wervings- en voorlichtingsactiviteiten voor scholieren, naar het bedrijfsleven toe of in de werving van nieuwe collega's. Vanuit Studentenzaken worden (aankomende) studenten geïnformeerd over studeren bij Avans Hogeschool.

Naast een grote groep aan marketing- en communicatiespecialisten die vanuit DMCS worden gedetacheerd naar de diverse academies binnen Avans, is er sinds een aantal jaar een team aan online marketeers. Dit team bestaat uit online strategen, content marketeers en allround marketeers. Binnen DMCS groeien we naar dezelfde nieuwe organisatiestructuur van Avans (zie paragraaf 2.2) en zullen de strategen visie, strategie en koers bepalen en bewaken. Dit zijn de Communicatie Strategie, Marketing Strategie en Digitaal Strategie.

Wat zijn onze doelstellingen?

Doelstellingen van Avans en haar afdeling DMCS zijn onder andere en niet uitputtend:

- Het vergroten van de bekendheid, voorkeur en vertrouwen van Avans bij haar verschillende doelgroepen;
- Het vergroten van de (online) zichtbaarheid en vindbaarheid;
- Het kwalitatief en kwantitatief verbeteren van de instroom van verschillende opleidingen en academies;
- Het doorontwikkelen van onze digital maturity/data gedreven werken;
- Het behoud van onze status van beste grote hogeschool van Nederland.

2.3.1 *Huidige situatie*

Ambitie 2025

Vanuit de expertisegebieden Marketing, Communicatie en Studentenzaken neemt DMCS de verantwoordelijkheid om bij te dragen aan de verwezenlijking van de Avans Ambitie 2025. Dat houdt in dat we in de samenwerking met alle belanghebbenden de Avans reputatie verder versterken. Samen met de academies voeren we blijvend de dialoog, dat leidt tot betekenisvolle verhalen met als doel meer zichtbaarheid, herkenbare en waardevolle profilering. Daarnaast blijven we ons inzetten om motieven en behoeften van medewerkers en studenten te monitoren, zodat we effectief met hen in gesprek kunnen gaan. We focussen op studentenwelzijn om studenten voor te bereiden op een volwaardig functioneren in de sterk veranderende samenleving. Onze inzet is gericht op versterken van de veerkracht en de weerbaarheid van alle studenten.

We werken daarin datagedreven: monitoren, analyseren en adviseren.

Journey Management

Om aan te blijven sluiten bij de vraag en behoeften van morgen, relevant & waardevol te blijven en om onze ambities te realiseren, maakt Avans de beweging van aanbodgericht naar vraaggestuurd (zie ook het Value4Education-model hieronder).

Middels Journey Management kan Avans meer behoeftecentraal (en waardegedreven) werken en innoveren zonder daarbij het welzijn uit het oog te verliezen. Dus van inside-out naar outside-in.

Om Journey Management Avans breed op te zetten, en daarmee het breed beschikbaar maken van de verschillende Journeys, werken we binnen Avans naar een gestandaardiseerde en eenduidige aanpak. Dit is ten behoeve van het verbeteren van de beleving van de doelgroep in de verschillende stages van de Life-cycles Student, Medewerker en Werkveldpartner. Ook wel de Studentenreis, Medewerkersreis & Werkveldpartnerreis genoemd.

Ambitie Studentenreis

Studenten, alumni en studiekeizers kennen Avans als persoonlijk, maatschappelijk betrokken en ambitieus. Ze weten welke toegevoegde waarde Avans biedt, en ervaren dit ook zo. Waardoor ze (steeds opnieuw) kiezen voor Avans.

Ambitie Medewerkersreis

Medewerkers kennen de waarden en koers van Avans, voelen zich hiermee verbonden en dragen dit uit.

Ambitie Werkveldpartnerreis

Het werkveld kent Avans als onderwijsinstelling én kennisinstelling én partner in de regio. Men weet Avans te vinden en werkt graag samen met Avans

Digital Maturity

Avans en dus ook DMCS zitten midden in een digitale transformatie om de 2025 ambitie te realiseren. Er zijn uitdagingen in deze digitale transformatie, die door de Covid-19 uitbraak nog meer aan het licht zijn gekomen en de noodzaak (en mogelijkheid!) voor verandering hebben benadrukt. We zijn volwassen aan het worden; kennis, expertise en de juiste bemensing zijn hier leidend in om nog volwassener hierin te worden, ook op het gebied van Marketing.

De digitale transformatie is Avans breed belegd. We gaan bij Avans een sprong voorwaarts maken in onze eigen digitale transformatie. Dit vereist een stevige aanpak op technologisch, organisatorisch en individueel vlak. Onze sprong voorwaarts moet binnen nu en vijf jaar resulteren in een veerkrachtige en wendbare hogeschool die kwalitatief hoogwaardige diensten blijft bieden. Diensten die, in een snel en onvoorspelbaar veranderende samenleving en economie, aan blijven sluiten bij de behoeften van onze studenten, medewerkers en de ontwikkelingen van het werkveld.

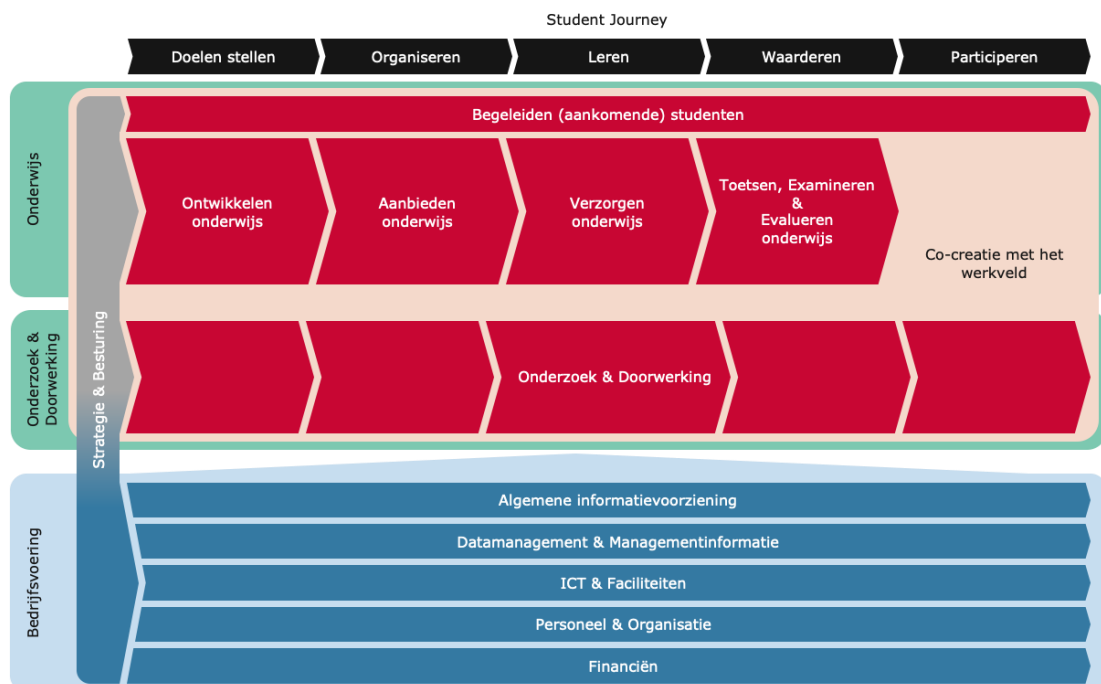
Value4Education

We benutten de kansen die nieuwe technologie en de toepassingen van data ons bieden. We richten daarbij een geïntegreerde digitale leer-, werk- en onderzoeksomgeving in, en investeren ook in verdere digitalisering. Door het gebruik van data kunnen we het leerproces van de student effectiever en efficiënter inrichten.

Deze (nieuwe) technologie & data biedt ondersteuning in het onderwijs, co-creatie, onderzoek & organisatie. Avans gebruikt daarbij het zelfontwikkelde waardeketenmodel Value4Education (ook wel V4E genoemd), gebaseerd op basis van de waardeketenmodellen van Porter en IT4IT.

Het V4E-model stelt ons ook in staat om data en tools/systemen op een goede manier (ook grotendeels zelf) te ontwikkelen & integreren. Bijvoorbeeld om duidelijk te maken welke tool we in welk proces gebruiken, hoe we daarbij de informatie opslaan en beschikbaar stellen en hoe we data tussen de verschillende tools kunnen delen met behulp van automatische koppelingen.

De stage "Ik ben student" uit de Life-cycle Student (studentenreis) vormt de basis voor het V4E-model, we gaan ook de andere fases/journeys in de Life-cycles verder ontwikkelen, vaststellen en op eenzelfde manier beheren als het V4E-model.



Value4Education-model © Avans hogeschool

Teams en specialisten

Binnen de waardeketen Bedrijfsvoering in het Value4Education-model valt de waardestream Algemene Informatievoorziening welke bestaat uit onder andere de volgende teams:

- Avans One App & Website;
- Webontwikkelingen
- Online Marketing
- Customer Data Platform.

Deze teams zijn bemenst met in-house professionals. De ambitie is dat zij de kennis, expertise, advies en uitvoering blijven behouden en waarde kunnen blijven toevoegen aan de organisatie met betrekking tot hun specialismen wat uit in producten of services die bijdrage leveren aan het V4E-model.

Met uitzondering van Avans One ligt de focus van de andere teams met name op de *stage* "Ik word student" uit de Life-cycle Student (studentenreis).

2.4 Gedragscode Duurzaamheid

Om het belang van het verduurzamen binnen inkopen en samenwerkingsverbanden te onderstrepen en hieraan een boost te geven heeft Avans een Gedragscode duurzaamheid ontwikkeld. Avans pakt hierin haar maatschappelijke verantwoordelijkheid en buigt zich over uitdagingen als de energietransitie, circulariteit en duurzaamheid. Want duurzaamheid ligt verankerd in de strategie, bedrijfsdoelstellingen én Ambitie 2025 van Avans. Avans heeft aandacht voor klimaatverandering, beperkte beschikbaarheid van fossiele energie en drinkwater, armoede, mensenrechten en de ontwikkeling van ons milieu en biodiversiteit. Daadwerkelijk vorm en inhoud geven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen lukt

alleen als alle partijen in de keten zich hieraan committeren. De ambities en doelstellingen van Avans op gebied van inkoop en samenwerking zijn gebundeld in een Gedragscode Duurzaamheid, zie Bijlage.

Deze gedragscode is gebaseerd op de ISO 26000-richtlijn voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) en de ISO 20400-richtlijn voor maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI). De ambities en (sub)doelstellingen van Avans vinden hun grondslag bij de Unesco Sustainable Development Goals, zoals in onderstaand overzicht is weergegeven. De Gedragscode Duurzaamheid is een bijlage van de Raamovereenkomst en Opdrachtnemer dient zich hieraan te committeren. Op basis van de Gedragscode is er een subsubgunningscriterium geformuleerd voor beide percelen (zie paragraaf 7.2.1 en 7.3.1).

De Sustainable Development Goals (SDG's):

1. Geen armoede
2. Geen honger
3. Goede gezondheid en welzijn
4. Kwaliteitsonderwijs
5. Gendergelijkheid
6. Schoon water en sanitair
7. Betaalbare en duurzame energie
8. Eerlijk werk en economische groei
9. Industrie, innovatie en infrastructuur
10. Ongelijkheid verminderen
11. Duurzame steden en gemeenschappen
12. Verantwoorde consumptie en productie
13. Klimaatactie
14. Leven in het water
15. Leven op het land
16. Vrede, justitie en sterke publieke diensten
17. Partnerschap om doelstellingen te bereiken



2.5 Contractmanagement

Avans vindt het belangrijk om de gemaakte contractafspraken en -doelen aantoonbaar en meetbaar in het vizier te houden en zal daarop structureel sturen gedurende de gehele contractperiode.

Rolverdeling

De aansturing van deze Raamovereenkomsten is binnen Avans als volgt belegd:

- Contracteigenaar: Adjunct-directeur DMCS
- Contractmanager Perceel 1: Marketing- en communicatiestrategie
- Contractmanager Perceel 2: Digitaal strateeg

Strategische verantwoordelijkheid:

De contracteigenaar is op strategisch niveau integraal verantwoordelijk voor het resultaat van het contract naar tevredenheid van alle Partijen (gebruikers, contractpartner, stakeholders).

Operationeel/tactische verantwoordelijkheid:

De contractmanager is op operationeel/tactisch niveau integraal verantwoordelijk voor het resultaat van het contract naar tevredenheid van alle Partijen (gebruikers, contractpartner, stakeholders):

- De contractmanager is zowel voor de medewerkers van Avans, als voor Opdrachtnemer het eerste aanspreekpunt m.b.t. de Raamovereenkomst;
- De contractmanager bewaakt samen met Opdrachtnemer alle gemaakte contractafspraken en -doelen.

De contractmanager en contracteigenaar worden gedurende de gehele contractperiode bijgestaan vanuit afdeling Inkoop- en contractmanagement.

Prestatiemeting

De vanuit de Aanbestedingsdocumenten en offerte afgesproken contractafspraken en -doelen worden periodiek gemeten. De contractmanager van Avans gebruikt hier een prestatiemeter voor, zie Bijlage Concept prestatiemeter.

Dossiervorming

Het contract met bijbehorende (bewijs)stukken wordt centraal geregistreerd binnen Avans. Gedurende de gehele contractperiode wordt toegezien op de (juridische) volledigheid van het dossier door de contractmanager.

2.6 Contactpersonen Avans

Rechtsgeldige Vertegenwoordiger:

College van Bestuur Stichting Avans
de heer drs. P.F.M. Raets, voorzitter College van Bestuur
mevrouw dr. J. Ravensbergen, vicevoorzitter College van Bestuur

Contactpersoon Aanbesteding:

Avans
t.a.v. mevrouw mr. Z.E.M. Huijbregts

Alle communicatie gedurende het aanbestedingstraject geschiedt middels TenderNed.

3 Opdrachtomschrijving

Avans heeft gekozen voor het toepassen van een Openbare Europese aanbestedingsprocedure. De aanbesteding geschiedt overeenkomstig de van toepassing zijnde gewijzigde Aanbestedingswet 2012.

3.1 Doel van de aanbesteding

Het doel van deze aanbesteding is het afsluiten van twee (2) Raamovereenkomsten (één per perceel) met maximaal twee (2) Opdrachtnemers voor het verlenen van diensten voor marketing aan Avans.

Deze Opdracht wordt gegund aan de Inschrijver die de Inschrijving met de beste prijs/kwaliteitverhouding heeft uitgebracht.

We zoeken daarbij een Opdrachtnemer (of meerdere):

- dat Avans inspireert om (nog) meer vanuit de behoeftes van doelgroepen te denken, onze kennis van doelgroepen vergroot en weet hoe deze op de juiste kanalen en momenten te bereiken, waardoor de relatie met onze doelgroepen verbetert;
- waarmee Avans een goede en gelijkwaardige samenwerking heeft (partnership), maar dat ook goed samenwerkt met andere bureaus waar Avans mee werkt, zodat werkzaamheden goed op elkaar zijn afgestemd;
- dat flexibel is:
 - Pro-activiteit en kunnen meebewegen met de ambitie (bijvoorbeeld op het gebied van digital maturity) en ontwikkeling Avans;
 - In de uitvoering van Opdrachten voor Avans (agile) zodat Avans kan inspelen op kansen en ontwikkelingen.

De te verwachten aanvangsdatum van de af te sluiten Raamovereenkomsten is 1 juli 2022.

3.2 Definiëring van de Opdracht

Opdrachten die binnen de scope van de aanbesteding vallen, worden met name uitgevoerd binnen de studentenreis.

Deze aanbesteding richt zich met name op de *stage* "Ik word student" uit de Life-cycle Student (studentenreis), wat zich vertaalt in de werving van studenten. Door goed vindbaar en zichtbaar te zijn weten we de juiste student aan te trekken. En duidelijk te maken dat Avans Hogeschool modern en flexibel onderwijs aanbiedt. Dit doen we door sterke campagnes en door onze gepersonaliseerde aanpak verder te ontwikkelen op basis van data. Maar het gaat verder. Studenten studeren af, en door het brede aanbod van Associate degrees, Bachelors, Masters en cursussen willen we studenten aan ons verbonden houden in het kader van een 'leven lang leren'.

Avans wil haar band met het werkveld sterk houden en verder uitbreiden. Enerzijds door de samenwerking met het werkveld voor onderwijs te verstevigen met behulp van co-creatie. Anderzijds door ons verder te profileren als kennisinstelling en het aanbod in waardevol onderzoek beter zichtbaar te maken.

We hanteren als organisatie een digital first aanpak met daaronder onze digital maturity ontwikkeling als fundament. De afgelopen vier jaar hebben we grote stappen gezet; van losse campagne flights en versplinterde platformen, naar doorlopende online zichtbaarheid en de start van de ontwikkeling van één uniform platform voor onze doelgroepen. Datagedreven werken loopt als rode draad door al onze journeys en is de opmaat naar gepersonaliseerde communicatie met al onze doelgroepen.

Perceelindeling



Door de samenhang in disciplines, de logische indeling zoals we die zien in de markt en de weerspiegeling hoe DMCS is ingericht, heeft ons doen besluiten de percelen op deze manier in te delen. In Perceel 1 zit de denkkraft, hier brengen we de behoefte in beeld. Het concept en content moet daar naadloos op aansluiten. In Perceel 2 worden de kanalen en middelen ingezet om de doelgroep te bereiken, meer op uitvoering. Dit gebeurt vanuit een doordacht en datagedreven plan.

Samenwerking

Binnen de samenwerking is transparantie en kennisdeling essentieel. Hiervoor zoeken we partners die met ons een aantal keer per jaar kennissessies organiseren. Denk bijvoorbeeld aan sessies omtrent trends & innovaties welke worden vertaald naar praktische kansen.

Evaluëren dient een standaard onderdeel te zijn van de samenwerking. Niet alleen tijdens en na elke Opdracht maar het is ook van belang dat de samenwerking minimaal jaarlijks wordt geëvalueerd.

Verder verwachten wij een dermate integratie in onze organisatie dat bij elke Opdracht de juiste stakeholders worden geïnformeerd, tevreden worden gehouden en bovenal goed met ze wordt samengewerkt. Ten slotte zoeken we een bureau dat ook goed samenwerkt met andere bureaus waar Avans mee werkt, zodat werkzaamheden goed op elkaar zijn afgestemd.

Strategie, Tactiek & Operatie

Als we het binnen de percelen c.q. Opdracht over de Marketingstrategie hebben, bedoelen we hoe Avans haar marketingdoelstellingen voor de lange termijn (5 jaar) wil bereiken, inclusief gevolgen voor beslissingen over doelgroepen, variabelen uit de marketingmix en positionering.

Als we het hebben over Marketingtactiek (Tactisch advies), hebben we het over de middellange termijn (1 tot 2 jaar). Denk hierbij aan de marketingmix die we willen hanteren voor de verschillende marketingactiviteiten.

Praten we over Operationeel, doelen we op de uitvoering op korte termijn (paar weken tot maximaal 1 jaar). Denk hierbij vooral aan een activiteitenplan of uitvoering daarvan.

3.2.1 *Perceel 1: Tactisch, conceptueel en content creatie*

De aan te besteden Opdracht voor Perceel 1 wordt als volgt gedefinieerd:

Perceel 1: Tactisch, conceptueel en content creatie

"Het verlenen van tactisch en operationeel marketingadvies en de uitvoering van conceptontwikkeling met betrekking tot off- en online campagnes en contentcreatie ten behoeve van off- en online advertentiekkanalen".

Onder de scope van perceel 1 valt in ieder geval, maar niet uitsluitend, het volgende:

1. Tactisch en operationeel advies op marketingplannen;
2. Tactisch en operationeel advies op Experience en Journey Management;
3. Uitvoering Conceptontwikkeling;
4. Uitvoering Contentcreatie.

Hieronder volgt een nadere uitleg over wat Avans onder deze dienstverlening verstaat:

1. Tactisch en operationeel advies en uitvoering op marketingplannen

Onze strategische lange termijn marketingplannen beschrijven o.a. onze markt, onze concurrentie, ons aanbod, onze doelgroepen en doelstellingen. We beschrijven onze positionering en profilering en hoe we omgaan met onze merkstrategie. Tevens beschrijven we hoe we inspelen op onze markt met als doel zoveel mogelijk kwalitatieve en kwantitatieve instroom van studenten. Deze strategische plannen schrijft Avans zelf. Het bureau dat we zoeken neemt kennis van de inhoud van onze strategische plannen en adviseert en ondersteunt ons met het schrijven en uitwerken van tactische en operationele plannen.

Wij verwachten bij het tactisch en operationeel advies en uitvoering op marketingplannen integratie van onze (wervings)evenementen. Het is onderdeel van het totale marketingplan. Denk daarbij aan: naadloze aansluiting tussen wervingscampagnes en de (Online) Open Dagen.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op strategisch en tactisch niveau.

2. Tactisch en operationeel advies op Customer Experience en Journey Management

Avans Hogeschool heeft de ambitie om grote stappen te zetten om zich van een aanbod gerichte naar vraag gestuurde organisatie te ontwikkelen waarin de student(beleving) centraal staat. Om dit voor elkaar te krijgen wil Avans Hogeschool structureel en systematisch customer journeys gaan inzetten, om zo volwassener te worden in de manier waarop we met customer journey- en customer experience management moeten omgaan.

Om dit te bereiken wil Avans Hogeschool de manier waarop journeys verbeterd worden verder professionaliseren (customer journey management). Een standaard werkwijze die toegepast wordt door de juiste mensen in de organisatie is daarbij essentieel.

Tegelijkertijd moeten ook de juiste randvoorwaarden voor het verbeteren van de student beleving worden gerealiseerd (customer experience management). Zodra de organisatie volwassener wordt in het managen van deze randvoorwaarden, wordt het steeds effectiever in het verbeteren van student journeys en daarmee de studentbeleving.

Wij vragen aan de aanbestede partij om Avans Hogeschool op het gebied van customer experience management en journeymanagement naar een hoger niveau te tillen door te inspireren en ondersteunen middels kennis, expertise & advies voor het realiseren van groei in journey management volwassenheid en CX volwassenheid. Denk hierbij aan kennisdeling, advies, het verzorgen van trainingen, begeleiden van journey- en adviestrajecten, coaching on the job, faciliteren van werksessies & werkvormen etc. Qua onderwerpen kun je bijvoorbeeld denken aan CX strategie, toekomstvisie, werkwijze, governance, insights & measurements, mindset, competentieontwikkeling, journeymapping, service blueprint en journey framework. Op dit moment heeft Avans een Customer Experience Lead en een Journey Management Expert waarmee je samen gaat werken. Mogelijk wordt dit uitgebreid in de toekomst.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op strategisch en tactisch niveau.

3. Uitvoering conceptontwikkeling

Het bureau helpt ons bij het maken van tactische deelplannen, met name in de uitvoering van campagnes. Het bureau denkt mee over onze USP's, onze marketing- of communicatieboodschap en de uitwerking in tekst en beeld in alle middelen, zowel on- als offline.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op tactisch en operationeel niveau.

4. Uitvoering contentcreatie

Na de ontwikkeling van een concept is hiervoor content nodig. Dit onderdeel gaat over het creatief ontwerp van concepten voor verschillende (advertentie)kanalen:

- Video/fotografie t.b.v. paid advertising
 - De productie van videobeeld of foto's op basis van een briefing en t.b.v. online advertentiecampaagnes
- Creatief ontwerp t.b.v. online advertenties voor Paid Media
 - Statisch, zoals link advertenties, carouseladvertenties en canvas advertenties.
 - Dynamisch, zoals video ads, TikTok ads, geanimeerde advertenties.
 - Ontwikkelen van html banners / banner templates voor concepten voor elk device
- Creatief ontwerp te gebruiken binnen e-mailnieuwsbrieven/e-mailmarketing
- Ontwerp van illustraties en infographics gericht op studentreis en interne communicatie

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op operationeel niveau.

Buiten scope Perceel 1:

- Print- en drukwerk:
 - Flyers
 - Wenskaarten
 - Kaartmailingen
 - Posters op alle formaten
 - Alle stationair
 - Bestickeringen
 - Folders
 - Brochures
 - Magazines
- DTP werkzaamheden
- Video en fotografie niet t.b.v paid advertising;
- Crisiscommunicatie, issuemanagement, public affairs en reputatiemanagement;
- Social media webcare;
- Schrijven en redigeren van teksten;
- Coachen en opleiden (DMCS) collega's;
- Huisstijlontwikkeling en bewaking;
- Communicatieplannen;
- Presentaties in Powerpoint
- Interactieve PDF's;
- Templates;
- Animaties;
- (Digitale) bewegwijzering;
- Arbeidsmarktcommunicatie;
- Al hetgeen binnen de scope van Perceel 2 valt.

Buiten scope tot 1 augustus 2024 , daarna binnen scope:

- Het creatief ontwerp voor offline advertentiekkanalen ligt momenteel bij een andere gecontracteerde partij. Deze overeenkomst loopt per 1 augustus 2024 af. Per 1 augustus 2024 valt het creatief ontwerp voor offline advertentiekkanalen ook binnen de scope van perceel 1. Denk aan o.a., maar niet uitsluitend, aan:
 - Posters voor buitenreclame, zoals voor abri's en driehoeksborden;
 - Out of the box ontwerpen voor de offline inzet van concepten.

3.2.2 *Perceel 2: Campagne, data en technologie*

De aan te besteden Opdracht voor Perceel 2 wordt als volgt gedefinieerd:

Perceel 2: Campagnes, data en technologie

"Het verlenen van technisch en operationeel online marketing advies ten behoeve van digitale platformen en off- en online kanalen, inclusief ons eigen customer data platform. Het opstellen en uitvoering van off- en online media-inkoopplannen waarbij ook mede- uitvoering van de campagnes wordt verwacht".

Onder de scope van perceel 2 valt in ieder geval, maar niet uitsluitend, het volgende:

1. Technisch / operationeel marketing advies m.b.t. ontwikkeling digitale platformen;
2. Technisch / operationeel advies doorontwikkeling Customer Data Platform t.b.v. optimaliseren marketing- (en studie-)activiteiten;
3. Opstellen en uitvoering media-inkoopplannen (uitvoering is inclusief offline, ad spend voor Google / socials wordt direct door aan Avans gefactureerd door desbetreffende kanaal);
4. Uitvoering paid media campagnes;
5. Operationeel advies op online marketing, hieronder verstaan we:
 - o Advisering en ondersteuning voor zoekmachine optimalisatie (SEO);
 - o Advies op paid campagnes;
 - o Advisering en ondersteuning voor conversie optimalisatie (CRO);
 - o Advies en uitvoering op het gebied van meetbaarheid van websites en applicaties;
 - o Advies op e-mail marketing en mail automation.

Hieronder volgt een nadere uitleg over wat Avans onder deze dienstverlening verstaat:

1. Technisch / operationeel marketing advies m.b.t. ontwikkeling digitale platformen

We maken bij Avans een sprong voorwaarts in onze eigen digitale transformatie. Dit vereist een stevige aanpak op technologisch gebied en de groei in digital maturity. We ontwikkelen zelf digitale platformen ten behoeve van marketing en communicatie. Op technisch en operationeel gebied missen we kennis en expertise als het gaat om architectuurkeuzes, (nieuwe) front- en back-end ontwikkelingen en tooling welke toekomstbestendig zijn. Wij vragen de aanbestede partij ons hierin te voorzien van deze kennis & expertise en ons te adviseren bij deze keuzes, ontwikkelingen en tooling.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op tactisch en operationeel niveau.

2. Technisch / operationeel advies doorontwikkeling Customer Data Platform t.b.v. optimaliseren marketing- (en studie-)activiteiten

We hebben een zelf ontwikkeld Customer Data Platform welke ervoor zorgt dat we onze marketing- en studie-activiteiten zo optimaal mogelijk inzetten en de eindgebruiker zo goed mogelijk begeleiden naar een juiste keuze.

Wij zoeken op technisch en operationeel gebied een sparringpartner die kennis en expertise meebrengt om ons Customer Data Platform uit te breiden naar een nog volwassener en gedegen platform. Wij vragen de aanbestede partij ons te voorzien van deze kennis & expertise en ons te adviseren bij deze keuzes, ontwikkelingen en tooling. Denk hierbij aan;

- Meedenken en adviseren hoe data te gebruiken
 - o Om eindgebruiker beter te begeleiden;
 - o Om eindgebruiker relevantere informatie te tonen;
 - o Om marketing effectiever in te zetten;
- Advies technische inrichting
- Advies op logica/algoritme/ethiek m.b.t. het gebruik van AI/Machine learning

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op tactisch en operationeel niveau.

3. Opstellen en uitvoering media- inkoopplannen (uitvoering is inclusief offline, exclusief Google / socials);

We hebben beeld van onze doelgroepen en hun behoeften, maar minder duidelijk in het vizier waar in het medialandschap onze doelgroep zich beweegt en hoe die met verschillende media interacteert. Een bureau adviseert ons over de mediaconsumptie van onze doelgroepen en geeft advies hoe we deze media in kunnen zetten om onze doelgroep effectief te kunnen bereiken. Dit kan op zowel off- als online gebied, paid, owned of earned. Het bureau schrijft een mediaplan en voor zover wij de inkoop niet zelf kunnen organiseren, koopt het bureau deze media voor ons in. De media inkoop die wij zelf inkopen betreft: Google, Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, YouTube en Snapchat, maar dienen wel in de plannen opgenomen te worden.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op tactisch en operationeel niveau.

NB: media inkoop t.b.v. arbeidsmarktcommunicatie valt niet binnen de scope.

4. Uitvoering paid media campagnes

De uitvoering van online advertentiecampaagnes heeft betrekking op de inzet van (een mix van) advertenties in Google, andere zoekmachines of social media kanalen zoals o.a. Youtube, LinkedIn, Instagram & TikTok voor de werving van nieuwe studenten voor onze voltijd/duaal/deeltijd/Associate degree en internationale opleidingen.

Voorbeeld van de inzet hiervan binnen Avans zijn:

- op corporate niveau:
 - Branding campagnes, o.a. om naamsbekendheid en vindbaarheid te behouden/vergroten en merkvoorkeur en overweging van Avans te realiseren.
 - Wervingscampagnes voor de open avonden en dagen, om bekendheid en aanmeldingen hiervoor te realiseren.
 - Aanmeld- en care campagnes om aanmeldingen voor opleidingen te realiseren en om aanmelders en switchers warm te houden.
- op domeinniveau, bijvoorbeeld voor een interessegebied als Economie of Techniek
- op opleidingsniveau, bijvoorbeeld voor Commerciële Economie of Social Work.
- voor andere merken binnen Avans, zoals St. Joost School of Art & Design, Avans Academie Associate Degrees en Associate degrees Academie.

Paid media campagnes zullen via de eigen advertentieaccounts van Avans lopen. Wij verwachten dat nieuwe ontwikkelingen en automatisering wordt toegepast waar mogelijk.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op operationeel niveau.

5. Operationeel advies online marketing

In lijn met het continue ontwikkelen van onze digital maturity heeft Avans Hogeschool de afgelopen jaren geïnvesteerd in het samenstellen van een team dat zich dedicated bezighoudt met online strategie, SEO, SEA, web development, ontwikkeling van ons

Customer Data Platform en de inzet van online media en campagnes. Het bureau waar wij naar op zoek zijn gedraagt zich aanvullend, kritisch en adviserend op het gebied van online marketing. Dit met het oog samen te werken aan het optimaliseren en realiseren van onze doelstellingen.

Hierbij verwachten we inzet van medewerkers die functioneren op tactisch en operationeel niveau.

- ***Advisering en ondersteuning voor zoekmachine optimalisatie (SEO)***

Binnen het online marketing team van Avans Hogeschool is SEO kennis aanwezig om op basis van adviesrapporten en analyses verbeteringen aan websites door te voeren. Dit doen we samen met ons eigen web development team. Daarnaast gebruiken we zelf tools om periodiek voortgang en resultaten op SEO gebied te monitoren. Verder hebben we behoefte aan een partner die samen met ons een roadmap uitstippelt en ons adviseert om de vindbaarheid van onze websites verder te vergroten. Denk bijvoorbeeld aan het identificeren en implementeren van verbeteringen rondom *core web vitals* of het vergroten van de zichtbaarheid van opleidingen met veel organische concurrentie. Maar ook over crawlbudgetten en de indexeerbaarheid van meerdere Avans websites.

We hebben daarnaast graag de mogelijkheid om onze partner in te zetten op momenten dat onze capaciteit dat niet toe laat. Denk bijvoorbeeld aan keywordresearch, rapportages of broken backlink analyses. De redactie van Avans Hogeschool wordt ingezet voor het produceren van teksten en optimaliseren van on-page factoren.

- ***Advies op paid campagnes***

Zoals voorheen beschreven ontwikkelen wij zelf onze strategische marketingplannen. Bij de ontwikkeling hiervan zijn wij op zoek naar een bureau dat kritisch en aanvullend advies geeft op de genomen richting, als sparringpartner, in relatie tot onze paid campagnes. Daarnaast willen wij tactisch advies op het inzetten van de diverse campagnes, zoals bijvoorbeeld advies op de algehele overkoepelende kanalenstrategie voor onze paid campagnes die worden uitgevoerd door het bureau of in sommige gevallen onszelf.

- ***Advisering en ondersteuning voor conversie optimalisatie (CRO)***

Op dit moment beschikken we over een eigen conversieratio optimalisatie (CRO) projectteam. Dit projectteam bestaat uit een online marketeer, een dataspecialist en contentmanagers. We verwachten dat onze partner een CRO-consultant aan dit team kan toevoegen met gedegen kennis over UX, psychologie, design en conversie-optimalisatie. Als team bepalen we samen de roadmap, hypotheses en welke a/b tests worden uitgevoerd. Een teamlid van Avans schakelt waar nodig met ons eigen webdevelopment-team.

- ***Advies en uitvoering op het gebied van meetbaarheid van websites en applicaties***

We gebruiken op dit moment Google Analytics en Google Tag Manager om onze websites en applicaties meetbaar te maken. Onze partner neemt ons mee in de nieuwste ontwikkelingen, bijvoorbeeld op technisch en juridisch gebied, en weet onze wensen te vertalen naar een roadmap voor de verdere ontwikkeling van onze Google

Analytics en Tag Manager accounts. Waar nodig stellen zij een meetplan op en verzorgen de inrichting in onze accounts. Wanneer het gaat om kleinschaligere websites hebben we de kennis in huis om zelf de inrichting te doen.

Bij een eventuele overstap naar een andere leverancier van analytics en tag management software verwachten wij van onze partner advies en hulp bij een implementatietraject.

- **Advies op e-mail marketing en mail automation**

We gebruiken actief direct mailing voor de werving van nieuwe studenten. Hiervoor is er iemand dedicated ingezet binnen het online marketing team om de mailfunnel per wervingsjaar te creëren, uit te voeren en analyseren. Op dit moment is dit niet geautomatiseerd of gekoppeld aan de ontwikkeling van ons Customer Data Platform en zijn we op zoek naar een partij die ons kan adviseren op onze plannen & analyses omtrent e-mail marketing en advies en inrichting van mail automation in bijbehorende programma's.

Buiten scope Perceel 2:

- Print- en drukwerk:
 - Flyers
 - Wenskaarten
 - Kaartmailingen
 - Posters op alle formaten
 - Alle stationair
 - Bestickeringen
 - Folders
 - Brochures
 - Magazines
- DTP werkzaamheden
- Video en fotografie niet t.b.v. paid advertising;
- Crisiscommunicatie, issuemanagement, public affairs en reputatiemanagement;
- Social media webcare;
- Schrijven en redigeren van teksten;
- Coachen en opleiden (DMCS) collega's;
- Huisstijlontwikkeling en bewaking;
- Communicatieplannen;
- Presentatie in PP
- Interactieve PDF's;
- Templates;
- Animaties;
- (Digitale) bewegwijzering;
- Arbeidsmarktcommunicatie;
- Media-inkoop t.b.v. arbeidsmarktcommunicatie;
- Creatief ontwerp voor offline advertentiekanalen;
- Al hetgeen binnen de scope van Perceel 1 valt.

3.3 Samenvoeging en percelen

Er is sprake van samenvoeging van Opdrachten. De samenvoeging betreft marketingdiensten en advisering ten behoeve van ontwikkeling van software voor marketing.

Er is geen sprake van onnodige samenvoeging van deze Opdrachten in de zin van artikel 1.5 lid 1 Aanbestedingswet. Avans heeft, alvorens zij de verschillende overheidsopdrachten heeft samengevoegd, acht geslagen op de volgende aspecten:

- Avans heeft, alvorens zij de opdracht heeft aangekondigd, een marktverkenning uitgevoerd en twee marktconsultaties gehouden en heeft daarbij voldoende informatie verkregen om een visie te vormen over de markt. Hieruit blijkt dat de markt zich kenmerkt door fusies en overnames. Het aantal ondernemingen dat in staat is om zelfstandig de opdracht uit te voeren is voldoende groot om daadwerkelijke mededinging voor de opdracht te waarborgen.
- In het licht van het aangaan van partnership en uit oogpunt van doelmatigheid en efficiency en beheersbaarheid is het wenselijk om één contractpartner per perceel te selecteren. Avans wil één leverancier per perceel in het kader van uniformiteit en contractmanagement.
- Er is sprake van logisch met elkaar samenhangende en onlosmakelijk met elkaar verbonden werkzaamheden.

3.4 Percelen

Er is sprake van perceelvorming. De Opdracht zal worden verdeeld in twee percelen. Binnen elk perceel is beoogd één opdrachtnemer te contracteren. De beoordeling van de Inschrijvingen vindt afzonderlijk per perceel plaats. Inschrijven op één of meerdere percelen is toegestaan.

De volgende percelen zijn gevormd:

Perceel 1: Tactisch, conceptueel en content creatie
Perceel 2: Campagne, data en technologie

De samenhang in disciplines, de logische indeling zoals we die zien in de markt en de weerspiegeling hoe DMCS is ingericht, heeft ons doen besluiten de percelen op deze manier in te delen. In Perceel 1 zit de denkkraft, hier brengen we de behoefte in beeld. Het concept en content moet daar naadloos op aansluiten. In Perceel 2 worden de kanalen en middelen ingezet om de doelgroep te bereiken, meer op uitvoering. Dit gebeurt vanuit een doordacht en datagedreven plan.

3.5 Omvang van de Opdracht

De geschatte omvang van de Opdracht is:

Perceel 1: € 250.000 exclusief BTW per jaar
Perceel 2: € 400.000 exclusief BTW per jaar.

Aan deze raming kunnen geen rechten worden ontleend. Het is niet meer en niets minder dan een inschatting, die gebaseerd is op historische cijfers. Dit betekent dat de mogelijkheid bestaat dat de genoemde raming in de praktijk hoger of lager uitvalt.

De **geraamde** waarde van de Raamovereenkomst voor Perceel 1 wordt geschat op € 1.500.000,- excl. BTW gedurende de maximale looptijd van de Raamovereenkomst. De **geraamde** waarde van de Raamovereenkomst voor Perceel 2 wordt geschat op € 2.400.000,- excl. BTW gedurende de maximale looptijd van de Raamovereenkomst.

Avans dient voor een beoogde Raamovereenkomst tevens de maximale hoeveelheid/waarde op te nemen, bij overschrijving waarvan de Raamovereenkomst geen basis meer biedt om nieuwe Opdrachten te verlenen. Bij het bepalen van de maximale waarde van de beoogde Raamovereenkomst is rekening gehouden met de eventuele omstandigheid dat de omvang van de diensten substantieel hoger uitvalt dan blijktens de geraamde waarde wordt verwacht.

De **maximale waarde** van de Raamovereenkomst voor Perceel 1 is € 2.250.000,- exclusief BTW. De Raamovereenkomst loopt af als de geraamde waarde wordt bereikt.

De **maximale waarde** van de Raamovereenkomst voor Perceel 2 is € 3.600.000,- exclusief BTW. De Raamovereenkomst loopt af als de geraamde waarde wordt bereikt.

Gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst is het mogelijk dat er wijzigingen worden doorgevoerd in bv. het aantal locaties en/of Gebouwen binnen Avans. Deze wijzigingen kunnen consequenties hebben voor de bestaande Dienstverlening en inzet van personeel. Avans gaat ervan uit dat veranderingen in de organisatie binnen de bestaande Raamovereenkomsten op een soepele manier vertaald worden. Meedenken door de Opdrachtnemer en daarbij Avans tijdig attenderen op en adequaat informeren over nieuwe ontwikkelingen zijn hierbij belangrijke voorwaarden. In de Raamovereenkomst zal per Opdracht, indien nodig, een herzieningsclausule worden opgenomen. Dit is maatwerk.

3.6 Looptijd

Avans is voornemens om twee (2) Raamovereenkomsten af te sluiten voor een periode van twee (2) jaar. Deze basisduur kan vier (4) maal verlengd worden voor een periode van telkens maximaal twaalf (12) maanden. De totale looptijd inclusief verlengingen zal niet meer bedragen dan zes (6) jaar en eindigt aan het einde van de looptijd van rechtswege. De beoogde ingangsdatum van de Raamovereenkomsten is 1 juli 2022.

Ingeval Avans gebruikt wenst te maken van de verlengingsopties stelt Avans de Opdrachtnemer(s) hiervan schriftelijk (en rechtsgeldig ondertekend) minimaal zes (6) maanden voor de einddatum van de Raamovereenkomst(en) op de hoogte.

De reden voor het afsluiten van Raamovereenkomsten met een langere looptijd dan achtenveertig (48) maanden, in beginsel de maximale looptijd van een raamovereenkomst, is het feit dat Avans streeft naar het aangaan van een partnership en hier past een langdurige samenwerking bij. Juist bij dit type creatieve dienstverlening kost het vanuit opdrachtnemer tijd om een complexe organisatie als Avans te leren kennen, het DNA van Avans eigen te maken en te zorgen dat de dienstverlening (zoals bijv. campagnes) daadwerkelijk impact maken.

3.7 Verwerkersovereenkomst

Op deze Opdracht is de (model)verwerkersovereenkomst van Avans van toepassing. In de Bijlage is dit model opgenomen en deze wordt na gunning aangevuld door de gegunde partij. De gegunde partij dient binnen tien (10) Werkdagen na verzending van de Gunningsbeslissing de verwerkersovereenkomst ingevuld aan te leveren bij Avans ter beoordeling. De aangedragen informatie wordt vervolgens beoordeeld door Avans. De verwerkersovereenkomst dient gelijktijdig met hoofdovereenkomst getekend te worden. Beide Overeenkomsten zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

4 Uitgangspunten voor deelname

De uitgangspunten voor deelname aan de aanbestedingsprocedure staan beschreven in dit hoofdstuk.

4.1 Communicatie

Alle communicatie met betrekking tot deze aanbesteding geschiedt via TenderNed. Communicatie dient te verlopen via de contactpersoon van de aanbesteding zoals benoemd in paragraaf 2.6 van dit Beschrijvend document. Uitzondering hierop is de communicatie over eventuele klachten, zie hiervoor Bijlage klachtafhandeling bij aanbesteden.

Met betrekking tot deze aanbesteding is het niet toegestaan contact te zoeken met personen van de Aanbestedende dienst, anders dan de genoemde contactpersoon. Indien een Inschrijver hier wel toe overgaat en met name wanneer sprake is van de schijn van beïnvloeding, op welke manier dan ook, kan de Aanbestedende dienst overgaan tot uitsluiting van de betrokken Inschrijver van verdere deelname aan de procedure. Contact met betrekking tot lopende werkzaamheden bij de Aanbestedende dienst is uiteraard wel toegestaan.

4.2 (Samenwerkingsverbanden van) Inschrijver

Zelfstandige Inschrijvers

Inschrijvers kunnen zich ten behoeve van deze aanbestedingsprocedure op verschillende manieren aanmelden, te weten:

Een Inschrijver kan *zelfstandig* inschrijven op de Opdracht. Deze Inschrijver schrijft individueel in en zal, indien Avans besluit een Raamovereenkomst met deze onderneming te willen aangaan, (als enige) contractspartner zijn.

Het is ook toegestaan om deel te nemen in de vorm van:

Een Combinatie van Inschrijvers

Inschrijven in Combinatie is toegestaan. Avans wenst gedurende de looptijd van de te sluiten Raamovereenkomst één aanspreekpunt namens de Combinatie. Combinanten dienen in hun Inschrijving duidelijk aan te geven wie het aanspreekpunt voor Avans is.

Er wordt één Raamovereenkomst gesloten tussen Avans en de Combinanten.

Onderaanneming

Eén Inschrijver (Hoofdaannemer) die gebruik maakt van één of meer Onderaannemers ter uitvoering van de uit hoofde van deze aanbesteding aan de Hoofdaannemer verstrekte Opdracht.

Er zijn twee typen Onderaannemers te definiëren binnen deze aanbesteding:

1. Onderaannemers ten behoeve van de uitvoering van de Opdracht;

2. Onderaannemers waar een beroep op wordt gedaan ten behoeve van de draagkracht voor de Geschiktheidseisen.

Freelance-personeel en toeleveranciers vallen hier uitdrukkelijk niet onder.

De Raamovereenkomst wordt aangegaan met de Hoofdaannemer.

4.3 Tegenstrijdigheden en bezwaren

Het Beschrijvend document (inclusief Bijlagen) en de andere Aanbestedingsdocumenten zijn met zorg samengesteld. Van Inschrijvers wordt dan ook een proactieve houding verwacht. Indien de Inschrijver desondanks onduidelijkheden, onvolkomenheden, fouten en/of tegenstrijdigheden in één van de Aanbestedingsdocumenten opmerkt, dan dient de Inschrijver dit tijdig, bij voorkeur tijdens de eerste vragenronde, doch voor de sluiting van de inschrijftermijn, kenbaar te maken aan Avans via TenderNed. Indien na sluiting van de inschrijftermijn blijkt dat de Aanbestedingsdocumenten tegenstrijdigheden en/of onvolkomenheden bevatten en deze niet door Ondernemer(s) zijn gemeld via TenderNed, komen deze voor rekening en risico van de Inschrijver.

Inschrijvingen dienen onvoorwaardelijk en zonder enig voorbehoud te worden gedaan. Indien een Inschrijver toch voorwaarden en/of voorbehouden aan zijn Inschrijving verbindt, wordt de Inschrijver uitgesloten van (verdere) deelname aan de aanbesteding.

4.4 Inschrijfkosten

Voor het opstellen en uitbrengen van een Inschrijving, met inbegrip van eventueel te verstrekken nadere Inlichtingen, vergoedt Avans geen kosten. Eventuele kosten en/of schade welke (kunnen) ontstaan door het niet gunnen van deze aanbesteding (aan Inschrijver) zijn voor risico van Inschrijver.

4.5 Voorbehoud/niet gunnen

Uit dit Aanbestedingsdocument vloeien geen verplichtingen voort voor Avans, anders dan de verplichting zich aan de in dit Beschrijvend document beschreven procedure te houden. Avans behoudt zich, zonder op enigerlei wijze schadeplichtig te zijn, het recht voor om vóór definitieve gunning:

- de procedure tussentijds op te schorten of af te breken;
- de Opdracht geheel of gedeeltelijk niet te gunnen;
- de planning te wijzigen;
- de Gunningsbeslissing in te trekken en/of te herzien.

Avans behoudt zich expliciet het recht voor de aanbestedingsprocedure op elk moment tijdens de aanbestedingsprocedure geheel of gedeeltelijk te annuleren zonder dat hiervoor door Inschrijvers enige aanspraak kan worden gedaan op vergoeding van enige hieruit voortvloeiende schade c.q. winstderving.

Kosten die verband houden met het opstellen en indienen van de Inschrijving worden vanwege de eenvoudige aard van deze aanbestedingsprocedure en de geringe kosten van de Inschrijver

om een daadwerkelijke Inschrijving te doen niet vergoed door de Aanbestedende dienst, ook niet ingeval van stopzetten van de aanbestedingsprocedure als bedoeld in de paragraaf met betrekking tot de voorbehouden van de Aanbestedende dienst.

4.6 Toepasselijk recht en geschillen

Op de aanbestedingsprocedure, de Gunningbeslissing, de Raamovereenkomst en eventuele geschillen ter zake is uitsluitend Nederlands recht van toepassing. Ieder geschil tussen de bij de aanbesteding betrokken Partijen, voortvloeiend uit deze aanbesteding of de daarop gebaseerde Raamovereenkomst wordt bij uitsluiting voorgelegd aan de daartoe bevoegde civiele rechter te Breda.

5 Inschrijvingsvoorwaarden

De voor deze aanbesteding in acht te nemen voorschriften staan in dit hoofdstuk vermeld. Inschrijver dient zich aan deze voorschriften te houden. Afwijkingen van hetgeen is voorgeschreven in dit Beschrijvend Document worden niet geaccepteerd en leiden tot ongeldigheid en/of het niet (verder) in behandeling nemen van de Inschrijving.

5.1 Voorschriften met betrekking tot Combinatie van Inschrijvers

Inschrijven in Combinatie is toegestaan. Inschrijvers dienen aan te geven in Combinatie in te schrijven in de daarvoor bestemde invulvelden in deel II van de UEA. Avans wenst gedurende de looptijd van de te sluiten Raamovereenkomst één aanspreekpunt namens de Combinatie. Combinanten dienen in hun Inschrijving duidelijk aan te geven wie het aanspreekpunt voor Avans is. Iedere Combinant dient afzonderlijk een rechtsgeldig ondertekende UEA in te dienen.

Een onderneming kan slechts eenmaal inschrijven op de Opdracht, hetzij als zelfstandig Inschrijver, hetzij als Combinant.

Indien gelieerde ondernemingen een aanbidding uitbrengen, dienen zij op verzoek van Avans te kunnen aantonen dat hun Inschrijvingen onafhankelijk van elkaar tot stand zijn gekomen.

5.2 Voorschriften met betrekking tot Onderaanneming

Een onderneming kan slechts eenmaal inschrijven op de Opdracht, hetzij als Hoofdaannemer, hetzij als Onderaannemer. Inschrijvers dienen in deel II D van de UEA duidelijk aan te geven dat gebruik gemaakt zal worden van Onderaannemers voor de uitvoering van de Opdracht (indien dit het geval is). Daarbij dient te worden aangegeven welke Onderaannemers voor welke delen van de Opdracht zullen worden ingezet. Gedurende de contractduur kunnen nieuwe Onderaannemers in overleg met Avans worden toegevoegd.

De Hoofdaannemer is bij deze constructie volledig aansprakelijk voor de gestanddoening van de verplichtingen voortvloeiend uit de Inschrijving en de eventuele uitvoering van de Raamovereenkomst.

5.3 Voorschriften met betrekking tot beroep op draagkracht van Onderaannemers

Een zelfstandige Inschrijver of Combinatie kan een beroep doen op de middelen, kennis of ervaring van Onderaannemers om aan de Geschiktheidseisen, Technische specificaties en uitvoeringsvoorwaarden te voldoen, wanneer hij zelf niet over deze middelen, kennis of ervaring beschikt. Inschrijver dient deze informatie op te nemen in Deel II C. Iedere Onderaannemer op wiens draagkracht een beroep wordt gedaan dient afzonderlijk een rechtsgeldig ondertekende UEA in te dienen.

5.4 Vormvereisten

5.4.1 Taal

Inschrijvingen dienen te worden opgesteld in de Nederlandse taal. Daar waar brochures, technische beschrijvingen en andere bronnen gevraagd worden kan, indien die bronnen alleen in het Engels beschikbaar zijn, worden volstaan met Engelstalige informatie.

5.4.2 Bijlagen

Bij de Aanbestedingsdocumenten behorende, voor de Inschrijving in te vullen Bijlagen, mogen uitsluitend in het oorspronkelijke, bijgevoegde format aangeleverd worden. Geen of onjuist gebruik maken van de formats kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Andere Bijlagen, anders dan de Bijlagen geleverd door Avans of specifiek uitgevraagd om in te dienen bij de Inschrijving, worden niet meegenomen in de beoordeling.

5.4.3 Ondertekening

Daar waar gevraagd wordt om een handtekening dient het betreffende document **rechtsgeldig ondertekend** te worden door een daartoe tekenbevoegde personen.

Dit betreft een handtekening van (één van) de functionaris(sen) die volgens het uittreksel van het beroeps/handelsregister bevoegd is/zijn Inschrijver te vertegenwoordigen. Uitzondering betreft het referentieformat. Hiervoor dient (één van) de functionaris(sen) die volgens uittreksel van het beroeps/handelsregister bevoegd is/zijn om te beslissen of betreffende organisatie als referent opgegeven mag worden het document te ondertekenen.

Indien een andere persoon binnen de organisatie dan genoemd in het beroeps/handelsregister tekent, dient dit in Deel II B van de UEA te worden opgenomen.

5.4.4 Algemene voorwaarden

Op de aan te besteden Opdracht zijn de Algemene Inkoopvoorwaarden van Avans, gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel onder nr. 41104408 (**Bijlage Inkoopvoorwaarden van Avans**), van toepassing. Algemene voorwaarden van Inschrijver of Derden, onder welke naam dan ook, worden uitdrukkelijk van de hand gewezen.

5.4.5 Gestandsdoeningstermijn

Inschrijver dient zijn Inschrijving tenminste drie (3) maanden gestand te doen. Avans kan Inschrijvers verzoeken de gestandsdoeningstermijn te verlengen. Mocht tegen onderhavige aanbesteding een kort geding worden aangespannen, dan wordt de gestandsdoeningstermijn van de Inschrijvingen automatisch verlengd tot acht (8) kalenderdagen na de uitspraak van de rechtbank. In overige gevallen behoudt Avans zich het recht voor de Inschrijvers te verzoeken de gestandsdoeningstermijn te verlengen.

5.4.6 *Indiening van de Inschrijving*

Inschrijvingen dienen digitaal, via TenderNed, te worden ingediend. Daarbij dienen de volgende documenten te worden toegevoegd:

Onderdeel Inschrijving	Naam document	Format
Uniform Europees Aanbestedingsdocument	UEA <naam Inschrijver>	PDF
Beantwoording gunningscriteria (GC)	Antwoorden <naam Inschrijver>	Word of PDF*
Prijsblad	Prijs <naam Inschrijver>	Excel én PDF*
Referentieverklaringen	Referenties <naam Inschrijver>	PDF
Uittreksel KvK (<6 maanden oud)	Uittreksel KvK <naam Inschrijver>	PDF

**Indien er een verschil zit tussen Word/Excel bestand en het PDF bestand, prevaleert het PDF bestand.*

Storingen aan het platform TenderNed kunnen voorkomen. Bij constatering van een storing die van invloed is op het tijdig en volledig indienen van eventuele documenten dient u contact op te nemen met Avans via aanbesteding.dif@avans.nl t.a.v. de contactpersoon aanbesteding zoals weergegeven in paragraaf 2.6. In Bijlage Protocol Storing aan het platform TenderNed vindt Inschrijver een beschrijving van het proces wat Inschrijver dient te volgen indien voornoemde situatie zich voordoet.

5.5 **Nota van Inlichtingen**

5.5.1 *Nota van Inlichtingen 1*

Vragen over deze aanbesteding of gemotiveerde tekstsuggesties ten aanzien van de Algemene Inkoopvoorwaarden en de concept Raamovereenkomst dienen uiterlijk op datum zoals vermeld in de planning, zie TenderNed, in het bezit te zijn bij de contactpersoon van deze aanbesteding. De vragen en tekstsuggesties dienen via de TenderNed vragenmodule te worden gesteld.

Avans behoudt zich het recht voor om tekstsuggesties niet- of gewijzigd op te nemen in de Raamovereenkomst. Tekstsuggesties die naar het oordeel van Avans een wezenlijke wijziging van deze Opdracht inhouden worden niet geaccepteerd.

Vragen of tekstsuggesties die niet tijdig (zie planning) of op andere wijze dan als omschreven worden ingediend, worden niet in behandeling genomen.

Om invulling te geven aan het gelijkheidsbeginsel zullen alle ingediende vragen, antwoorden en eventuele verduidelijkingen geanonimiseerd gepubliceerd worden via TenderNed in een Nota van Inlichtingen, uiterlijk zoals aangegeven in de planning. Avans zal in de Nota van Inlichtingen tevens bekend maken of en zo ja, welke wijzigingen zijn doorgevoerd in de Raamovereenkomst.

Vragen kunnen doorlopend worden gesteld tot de betreffende deadline. Indien mogelijk zullen ontvangen vragen tussentijds (dus eerder) worden beantwoord via TenderNed, één en ander naar oordeel van Avans.

5.5.2 *Nota van Inlichtingen 2*

In het kader van de tweede Nota van Inlichtingen hebben Inschrijvers de mogelijkheid om vragen te stellen over uitsluitend de antwoorden/reacties die Avans in de eerste Nota van Inlichtingen heeft verstrekt.

Deze vragen dienen uiterlijk op datum zoals vermeld in de planning, zie TenderNed, in het bezit te zijn bij de contactpersoon van deze aanbesteding. De vragen en tekstsuggesties dienen via de TenderNed vragenmodule te worden gesteld.

Vragen of tekstsuggesties die niet tijdig (zie planning) of die op andere wijze als omschreven worden ingediend, worden niet in behandeling genomen.

Om invulling te geven aan het gelijkheidsbeginsel zullen alle ingediende vragen, antwoorden en eventuele verduidelijkingen geanonimiseerd gepubliceerd worden via TenderNed in een tweede Nota van Inlichtingen uiterlijk zoals aangegeven in de planning. Avans zal in de Nota van Inlichtingen tevens bekend maken of en zo ja, welke wijzigingen zijn doorgevoerd in de Raamovereenkomst. Na deze fase staat de tekst van de Raamovereenkomst vast.

Vragen kunnen doorlopend worden gesteld tot de betreffende deadline. Indien mogelijk zullen ontvangen vragen tussentijds (dus eerder) worden beantwoord via TenderNed, één en ander naar oordeel van Avans.

6 Eisen ten aanzien van Inschrijvers

6.1 Uitsluitingsgronden

De uitsluitingsgronden zijn aangevinkt in het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA). Inschrijvers kunnen verklaren dat de uitsluitingsgronden niet op hen van toepassing zijn door het **rechtsgeldig** ondertekenen van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument.

De Verplichte uitsluitingsgronden zijn in het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) opgenomen in Deel III, onderdeel A en B.

Naast de Verplichte uitsluitingsgronden zijn Facultatieve uitsluitingsgronden in de UEA opgenomen in Deel III, onderdeel C van het UEA.

6.2 Geschiktheidseisen

Onderstaand worden geschiktheidseisen aangegeven. Voor beide percelen gelden dezelfde geschiktheidseisen. Enkel de kerncompetenties (uitgevraagd door middel van referenties) zijn anders en worden apart per perceel weergegeven.

Inschrijver dient aan de Geschiktheidseisen, zoals beschreven in deze paragraaf, te voldoen. De Geschiktheidseisen zijn opgedeeld in:

- Economische en financiële draagkracht
- Technische en beroepsbekwaamheid
- Beroepsbevoegdheid

6.2.1 *Economische en financiële draagkracht*

De minimale Geschiktheidseisen die aan de economische en financiële draagkracht worden gesteld zijn opgedeeld in de volgende onderdelen:

- Passende aansprakelijkheidsverzekering
- Continuïteitsparagraaf

6.2.1.1 *Passende aansprakelijkheidsverzekering*

Inschrijver dient te beschikken over een verzekering die de bedrijfsaansprakelijkheid ten opzichte van Avans adequaat dekt zoals benoemd in de Algemene Inkoopvoorwaarden van Avans.

6.2.1.2 *Continuïteitsparagraaf*

Inschrijver dient aan te tonen dat hij in staat is de Opdracht gedurende de looptijd uitvoering te geven. Dat kan Inschrijver aantonen door jaarrekeningen over de jaren 2019 en 2020 te overleggen, waaruit blijkt dat de continuïteit van Inschrijver niet bedreigd wordt. De jaarrekeningen dienen voorzien te zijn van een goedkeurende accountantsverklaring. Eventueel kan Inschrijver een beroep doen op de financiële draagkracht van een (gelieerde) onderneming (dochter, zuster-, of moedervennootschap). Een dergelijk beroep kwalificeert aanbestedingsrechtelijk als een beroep op een Derde, hetgeen door Inschrijver dient te worden vermeld in de UEA. Inschrijver dient bij beroep op een Derde middels een

rechtsgeldig getekende verklaring van die Derde aan te tonen daadwerkelijk te kunnen beschikken over de noodzakelijke middelen van de Derde om gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst uitvoering te geven aan de Opdracht.

6.2.2 *Technische en beroepsbekwaamheid*

Inschrijver dient aan te tonen over voldoende technische en beroepsbekwaamheid te beschikken op het gebied van de Opdracht van deze aanbesteding.

6.2.2.1 Referenties

Inschrijver kan zijn technische bekwaamheid bewijzen door referentieopdrachten te overleggen. De referentieopdrachten dienen te zien op de volgende kerncompetenties:

Perceel 1:

- Kerncompetentie 1:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring met conceptontwikkeling voor crossmediale (**off- en online**) campagneplannen gebaseerd op de reis (journey) van de eindgebruiker.
- Kerncompetentie 2:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring met content creatie binnen een campagne van diverse soorten middelen en touchpoints uit de reis van de eindgebruiker ten behoeve van off- en online advertentiekkanalen.
- Kerncompetentie 3:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring in het schrijven en uitwerken van tactische en operationele marketingplannen voor het bereiken van een doelgroep met een grootte tussen 40.000 en 100.000.

Perceel 2:

- Kerncompetentie 1:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring met betrekking tot advisering voor het inzetten en optimaliseren van digitale platformen, met een bezoekersaantal van minimaal 400.000 per jaar ten behoeve van marketing gerelateerde activiteiten.
- Kerncompetentie 2:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring met off- en online marketingactiviteiten, waarbij bijbehorend advies (analyseren en optimaliseren) wordt gegeven voor een organisatie voor het bereiken van een doelgroep met een grootte tussen 40.000 en 100.000.
- Kerncompetentie 3:
Inschrijver heeft aantoonbare ervaring en kennis met het opstellen en uitvoeren van cross-mediale media inkoopplannen met een minimaal budget van jaarlijks €50.000,-.
- Kerncompetentie 4:
Inschrijver heeft aantoonbare kennis en ervaring met het werken met een Customer Data Platform en advisering over de doorontwikkeling ten behoeve van het optimaliseren van marketingactiviteiten.

De referentie mag niet ouder zijn dan drie (3) jaar op het moment van inschrijven. Per competentie dient er één (1) referentie te worden ingediend. In het geval van meerdere competenties mogen deze ook in één (1) referentie worden voldaan, mits duidelijk en ondubbelzinnig beschreven. Meerdere referenties mogen niet gecombineerd worden om aan één (1) competentie te voldoen. Indien gebruik gemaakt wordt van een nog niet (geheel) afgeronde Opdracht, mogen alleen de werkelijk behaalde resultaten van het lopende contract worden opgegeven en kan niet volstaan worden met een prognose van de resultaten. Indien er gebruik wordt gemaakt van referenties waarbij Inschrijver als Combinatie de referentieopdracht heeft uitgevoerd, moet duidelijk worden aangegeven welk deel door Inschrijver is uitgevoerd. Alleen het daadwerkelijk uitgevoerde deel van de referentieopdracht mag als zodanig worden gebruikt.

Inschrijver dient de referentieopdrachten in het bijgevoegde format in te dienen bij Inschrijving. Avans behoudt zich het recht voor om zonder tussenkomst en/of toestemming van Inschrijver de juistheid van de referentie te verifiëren.

6.2.3 *Beroepsbevoegdheid*

De Inschrijver dient ingeschreven te staan bij een handels- of beroepsregister voor de voor de Dienstverlening benodigde bedrijfsactiviteiten. De rechtsgeldige ondertekening dient uit de Inschrijving bij het handelsregister te blijken, aan te tonen middels indiening van een verklaring, niet ouder dan zes (6) maanden, waaruit blijkt dat de onderneming, volgens de eisen die gelden in het land waarin de onderneming is gevestigd, is ingeschreven in het nationale beroeps-of handelsregister, dan wel een gelijkkluidende verklaring of attest onder ede te verstrekken. Binnen Nederland vervult een uittreksel van Inschrijving bij de Kamer van Koophandel deze functie.

6.3 **Bewijsstukken**

Door invullen en rechtsgeldig ondertekenen van het bijgevoegde Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) kunnen Inschrijvers verklaren dat de uitsluitingsgronden niet op hen van toepassing zijn en dat wordt voldaan aan de Geschiktheidseisen.

Binnen drie (3) werkdagen na het communiceren van de Gunningsbeslissing dient de Inschrijver aan wie de Opdracht gegund wordt de volgende bewijsstukken overleggen:

Bewijsstukken Verplichte uitsluitingsgronden:

- Een gedragsverklaring aanbesteden die op het moment van inschrijven maximaal twee (2) jaar oud is, om aan te tonen dat de Uitsluitingsgronden in artikel 2.86 van de gewijzigde Aanbestedingswet niet van toepassing zijn. Indien u nog niet beschikt over een gedragsverklaring aanbesteden; houdt er rekening mee dat het aanvragen van de gedragsverklaring tot acht weken in beslag kan nemen;
- Een verklaring van de Belastingdienst die op het moment van inschrijven niet ouder is dan zes (6) maanden en waarin staat dat de uitsluitingsgrond inzake het niet voldoen van betaling van belastingen en sociale verzekeringspremies, artikel 2.86 artikel 5 en artikel 2.87 in het eerste lid, onderdeel j niet op hem van toepassing is.

Bewijsstukken Facultatieve uitsluitingsgronden:

- Een uittreksel van Inschrijving bij de Kamer van Koophandel die op het moment van inschrijven niet ouder is dan zes (6) maanden, om aan te tonen dat de Uitsluitingsgrond in artikel 2.87 onderdeel b van de gewijzigde Aanbestedingswet niet op hem van toepassing is. **Reeds aanleveren bij Inschrijving.**

Bewijsstukken Geschiktheidseisen:

- Een kopie verklaring van de verzekeraar of verzekeringstussenpersoon of een verzekeringspolis waaruit blijkt dat Inschrijver minimaal verzekerd is voor het in dit document genoemde bedrag. Indien Inschrijver een of meerdere Onderaannemers of Derden wenst in te schakelen bij de uitvoering van deze Opdracht, dient voldoende te blijken uit de polis of verklaring dat de verzekering ook schade veroorzaakt door de desbetreffende Onderaannemers en Derden dekt. Of Inschrijver dient een bewijs van een recente, geldige en relevante aansprakelijkheidsverzekering van de Onderaannemers en Derden te overleggen. Indien Inschrijver in Combinatie inschrijft, geldt de eis voor de Combinatie als geheel als er een gezamenlijke aansprakelijkheidsverzekering is afgesloten of individueel voor elke Combinant indien er geen sprake is van een gezamenlijke aansprakelijkheidsverzekering.
- De jaarrekeningen over de jaren 2019 en 2020, waaruit blijkt dat de continuïteit van Inschrijver niet bedreigd wordt. De jaarrekeningen dienen voorzien te zijn van een goedkeurende accountantsverklaring, indien van toepassing een rechtsgeldig getekende verklaring van Derde of een verklaring conform art. 2:403 BW.
- Referentiebeschrijving(en), conform de Eisen genoemd in paragraaf 6.2.2.1. **Reeds aanleveren bij Inschrijving.**

Wanneer er als Combinatie wordt ingeschreven dan dienen alle Combinanten te bewijzen dat de hierboven genoemde Verplichte en/of Facultatieve uitsluitingsgronden op hen niet van toepassing zijn. Het bewijsmiddel dienen zij te kunnen overleggen na een daartoe strekkend verzoek van Avans. Indien één of meer Verplichte en/of Facultatieve uitsluitingsgronden op de Combinanten van toepassing is, kan de gehele Combinatie worden uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Echter stelt Avans een Inschrijver (Combinatie) waarop een uitsluitingsgrond als bedoeld in artikel 2.86 lid 1 en 3 en 2.87 Aanbestedingswet van toepassing is in de gelegenheid te bewijzen dat hij voldoende maatregelen heeft getroffen om zijn betrouwbaarheid aan te tonen. Inschrijver (Combinatie) dient aan te tonen dat hij de schade die voortvloeit uit veroordelingen voor strafbare feiten (artikel 2.86 Aanbestedingswet) of uit fouten (artikel 2.87 Aanbestedingswet) heeft vergoed of heeft toegezegd te vergoeden, dat hij heeft bijgedragen aan opheldering van feiten en omstandigheden door actief mee te werken met de onderzoekende autoriteiten en dat hij concrete technische, organisatorische en personeelsmaatregelen heeft genomen die geschikt zijn om verdere strafbare feiten of fouten te voorkomen. Avans beoordeelt de door Inschrijver (Combinatie) genomen maatregelen met

inachtneming van de ernst en de bijzondere omstandigheden van de strafbare feiten en fouten. Indien de genomen maatregelen toereikend worden geacht om de betrouwbaarheid van Inschrijver (Combinatie) aan te tonen wordt de Inschrijver (Combinatie) niet uitgesloten van deelname aan de aanbestedingsprocedure.

Overzicht:

Bewijsmiddelen	Te overleggen binnen 3 kalenderdagen na voorlopige gunning
Verplichte uitsluitingsgronden	Gedragsverklaring Aanbesteden (<2 jaar oud)
	Verklaring van de Belastingdienst (<6 maanden oud)
Facultatieve Uitsluitingsgronden	Uittreksel KvK (<6 maanden oud) (aan te leveren bij Inschrijving)
Geschiktheidseisen	Kopie polis aansprakelijkheidsverzekering
	Jaarrekening met accountantsverklaring
	Referenties (aan te leveren bij Inschrijving)

7 Eisen en Gunningscriteria

Dit hoofdstuk beschrijft het Programma van Eisen en de Gunningscriteria voor de Europese aanbesteding Marketing ten behoeve van Avans en de wijze van beoordeling hiervan.

7.1 Instemming met de Eisen

Door het doen van een Inschrijving verklaart Inschrijver akkoord te gaan met de Eisen, voorwaarden en Bijlagen behorend bij dit Beschrijvend document.

De gestelde eisen aan de Opdracht zijn uitgewerkt in de Bijlage Programma van Eisen. Voor Perceel 1 en Perceel 2 is er een afzonderlijk Programma van Eisen.

7.2 Gunningscriteria perceel 1:

Avans hanteert bij deze aanbesteding het Gunningscriterium beste prijs/kwaliteit verhouding. Ter bepaling van de beste prijs/kwaliteit verhouding zijn per Subgunningscriterium verschillende subsubgunningscriteria gedefinieerd en worden in het volgende hoofdstuk de wegingsfactoren en beoordelingsmethodes gedefinieerd.

De volgende verdeling van punten wordt gehanteerd:

Sub-criteria	Subsub-Criteria	Maximale score
Kwaliteit		80
	GC1 Kwaliteit van Dienstverlening	30
	GC2 Samenwerking en Communicatie	20
	GC3 Innovatie en toekomstbestendigheid	30
Prijs		
	Prijs	20
Totaal		100

7.2.1 Subgunningscriterium Kwaliteit

Het subgunningscriterium Kwaliteit valt uiteen in drie onderdelen, te weten subsubgunningscriteria.

De antwoorden zoals die in het kader van de subsubgunningscriteria worden verstrekt, worden opgevat als toezeggingen over de wijze waarop invulling wordt gegeven aan de Raamovereenkomst. Aldus verstrekte antwoorden worden derhalve onderdeel van de te sluiten Raamovereenkomst.

Bij de beantwoording van de vragen dient rekening te worden gehouden met de volgende randvoorwaarden:

- De antwoorden zijn in het kader van deze Opdracht naar het oordeel van Avans relevant;

- De antwoorden sluiten aan bij de uitgangspunten, ambities en doelstellingen van Avans c.q. in deze Opdracht;
- De antwoorden zijn volledig, concreet en realiseerbaar.

De onderstaande subsubgunningscriteria zijn van toepassing:

Criteria GC 1	Kwaliteit van Dienstverlening
Doelstelling:	Avans wenst een Opdrachtnemer te contracteren die Avans inspireert om (nog) meer vanuit de behoeftes van doelgroepen te denken, onze kennis van doelgroepen vergroot en weet hoe deze op de juiste kanalen en momenten te bereiken, waardoor de relatie met onze doelgroepen verbetert. We willen graag inzicht in uw visie en de werkwijze waarop u een zo optimaal mogelijke dienstverlening gaat borgen.
Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van een beschrijving van de 'Kwaliteit van Dienstverlening' wat <u>minimaal</u> de volgende onderdelen bevat: - <u>Doelgroepen</u>: Hoe zorgt u dat de content voor de verschillende touchpoints in de journey zo goed mogelijk aansluit bij de verschillende doelgroepen van Avans? Inschrijver dient daarbij een beschrijving te geven hoe men op de hoogte blijft van de ontwikkelingen binnen de verschillende doelgroepen. - <u>Continuïteit</u>: De wijze waarop de continuïteit van het team en de continuïteit van de dienstverlening gedurende de looptijd van de overeenkomst geborgd blijft; - <u>Kwaliteit</u>: Hoe borgt u de kwaliteit rond Opdrachten met een resultaatsverplichting? Ga in op het proces voor aanvang van de Opdracht, tijdens de uitvoering en daarna. - <u>Inzicht</u>: Hoe geeft u Avans inzicht, grip en advies over lopende projecten? Ga daarbij in op het proces van planning, budget(bewaking), het meten van resultaten, bijsturen en evaluatie.
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 4 eenzijdige, leesbare pagina's A4, letterpunt grootte 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 30 punten worden behaald.

Criteria GC 2	Samenwerking en communicatie
Doelstelling:	Avans wenst een Opdrachtnemer te contracteren waarmee Avans een goede en gelijkwaardige samenwerking heeft (partnership). De gedachte hierachter is dat Avans meent dat uitsluitend optimaal in haar dienstverlening kan worden voorzien als het bureau optreedt als partner en denkt vanuit het perspectief van Avans.

	Hierbij dient rekening te worden gehouden met verschillende merken die door Avans Hogeschool worden gevoerd zoals; Avans Academie, Associate degrees Academie en St. Joost. En met samenwerking op academieniveau waar zelfstandige teams verantwoordelijk zijn voor marketing en communicatie. Daarnaast acht Avans het belang dat er goed wordt samengewerkt met andere bureaus waar Avans mee werkt, zodat werkzaamheden goed op elkaar zijn afgestemd.
Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van <u>minimaal</u> de volgende onderdelen: - <u>Samenwerking</u>: Uw visie op een optimale samenwerking tussen u, Avans en de andere leveranciers van Avans (o.a. leverancier Perceel 2) zodat er een partnership kan ontstaan. Ga hierbij ook in op wat u van Avans en de andere leverancier(s) verwacht in dit proces. <i>(Mocht u op beide percelen inschrijven, ga dan in uw antwoord hier ervan uit dat er een andere leverancier voor Perceel 2 wordt gecontracteerd).</i> - <u>Samenwerking</u>: Uw visie op een optimale samenwerking met de verschillende merken en organisatieonderdelen binnen Avans. Belangrijke doelen hierbij zijn kennis krijgen van deze onderdelen en draagvlak creëren bij de start van de samenwerking. <i>(Mocht u op beide percelen inschrijven, ga dan in uw antwoord hier ervan uit dat er een andere leverancier voor Perceel 2 wordt gecontracteerd).</i> - <u>Kennisdeling</u>: Omschrijving van de wijze waarop kennisdeling naar Avans wordt vormgegeven (zowel richting de directe contactpersonen van Avans als richting de decentrale organisatie)
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 2 enkelzijdige, leesbare pagina's A4, letterpunt grootte 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 20 punten behaald worden.

Criteria GC 3	Innovatie en toekomstbestendigheid
Doelstelling:	Avans vindt het van belang om een veerkrachtige en wendbare hogeschool te zijn, die kwalitatief hoogwaardige diensten kan blijven bieden. Avans zoekt een partner die flexibel is, proactief kan meebewegen met de ambitie en ontwikkelingen binnen en buiten Avans (bijvoorbeeld op het gebied van datagedreven werken en digital maturity). Om onze ambitie waar te maken blijven wij trouw aan onze waarden: maatschappelijk betrokken, ambitieus en persoonlijk. Avans wenst een Opdrachtnemer die kansen en bedreigingen vroegtijdig signaleert en hierop inspeelt richting Avans.

Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van minimaal het volgende onderdeel: - Omschrijf uw visie op de belangrijkste ontwikkeling voor de toekomstige dienstverlening waarbij Inschrijver zijn toegevoegde waarde kan bieden. - <u>Journey-management</u>: Om aan te blijven sluiten bij de vraag van morgen ontwikkelen we ons als Avans van aanbodgericht naar vraaggestuurd. Omschrijf hoe u Avans helpt in deze volgende stap met betrekking tot Journey Management en het expliciet volwassen worden in Experience Management. - <u>Pro-activiteit</u>: Omschrijving hoe Avans proactief wordt geïnformeerd over actuele ontwikkelingen binnen uw netwerk/branche en ontwikkelingen op onderwijsgebied. Ga daarbij ook in hoe u dit vervolgens onderdeel uit laat maken van de dienstverlening bij Avans. - <u>Duurzaamheid</u>: Binnen Avans staat duurzaamheid centraal en Avans geeft dit vorm door invulling te geven aan de SDG's (Sustainable Development Goal, zie Bijlage Gedragscode Duurzaamheid). Binnen de Raamovereenkomst ziet Avans graag hoe Inschrijver een bijdrage kan leveren met haar dienstverlening aan minimaal 2 SDG's. Dit dient betrekking te hebben op onderhavige Dienstverlening.
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 4 enkelzijdige, leesbare pagina's A4, letterpunt grootte 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 30 punten behaald worden.

Interviews

Alle Inschrijvingen die voldoen aan de vormvereisten en de eisen ten aanzien van de Opdracht worden uitgenodigd voor een interview. Deze vinden plaats bij Avans, locatie Breda, in week 21 en 22 en duren maximaal 45 minuten. De datum wordt nader bepaald. Inschrijvers ontvangen een separate uitnodiging met de nader te bepalen datum en exact tijdstip.

Tijdens het interview worden de overall contactpersoon (accountmanager) en een inhoudsdeskundige van de Inschrijvers bevraagd over de schriftelijk ingediende stukken m.b.t. subsubgunningscriteria GC1 t/m GC 3. Beide personen zijn degenen die ook daadwerkelijk voor de dienstverlening worden ingezet. De geïnterviewden mogen tijdens het interview alleen een nadere toelichting (verduidelijking) geven op het kwalitatieve deel (GC1 t/m GC3). Het is niet toegestaan tijdens het interview af te wijken van hetgeen is ingediend, in de zin dat een essentiële wijziging dan wel substantiële aanvulling ontstaan van de Inschrijving. Aanvulling van de Inschrijving is nadrukkelijk niet toegestaan. Het voorbereiden van een presentatie is hierbij niet gewenst.

7.2.2 Subgunningscriterium Prijs

In deze paragraaf wordt het te hanteren Gunningscriterium *Prijs* beschreven. Inschrijver dient hiervoor het Prijsblad, zie Bijlage, in te vullen en rechtsgeldig te ondertekenen.

Van Inschrijvingen die voldoen aan de eisen ten aanzien van de Opdracht worden de prijzen beoordeeld. Voor het gunningscriterium prijs kunnen **maximaal 20 punten** worden behaald.

Er wordt hierbij uitgegaan van een fictieve opdracht waarbij in totaal 100 uren aan worden besteed, dit om tot een vergelijkingsprijs te komen.

Het Prijsblad is als volgt opgebouwd:

Omschrijving	Uurtarief in euro's	Weging	Totaalprijs
Projectleider/projectmanagement	€	10	€
Strategisch			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	2	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	4	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	4	€
Tactisch			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	6	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	12	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	12	€
Operationeel			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	20	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	20	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	10	€
Totaalprijs per opdracht (vergelijkingsprijs)			€

LET OP:

- De uurtarieven mogen niet lager dan € 70,- exclusief BTW en niet hoger dan € 150,- exclusief BTW per uur zijn. Inschrijvingen boven het gestelde maximum uurtarief of onder het gestelde minimum uurtarief worden uitgesloten van de aanbesteding (Knock-out-criterium).

Aanvullende bepalingen:

- Tarieven zijn exclusief BTW en op maximaal 2 decimalen achter de komma afgerond;
- De tarieven voor junior, medior en senior zijn logisch en in samenhangend verband opgebouwd. Hiermee wordt bedoeld dat het tarief van een senior gelijk is dan wel hoger is dan het tarief van een junior of medior. Het tarief kan echter nooit lager zijn dan het tarief van een junior of medior. Hetzelfde geldt voor het tarief van een medior in vergelijking met een junior.
- Strategische en manipulatieve Inschrijvingen zijn niet toegestaan. Dat wil zeggen: Prijzen zijn zodanig ingevuld om het eindresultaat (ranking) en de puntenscore te beïnvloeden, maar die u in een gebruikelijke offerte niet zou aanbieden omdat deze niet haalbaar zijn voor een gezonde bedrijfsvoering. Overige extreem lage prijzen worden geverifieerd bij de Inschrijver voordat de Inschrijving wordt geaccepteerd en de beoordeling is afgerond.
- Alle verplichte lichtblauwe velden in het Prijsblad dienen te zijn ingevuld.

- Aanpassing van het Prijsblad, behoudend de verplichte lichtblauwe velden, leidt tot uitsluiting van de aanbestedingsprocedure.

7.3 Gunningscriteria Perceel 2

Avans hanteert bij deze aanbesteding het Gunningscriterium beste prijs/kwaliteit verhouding. Ter bepaling van de beste prijs/kwaliteit verhouding zijn per Subgunningscriterium verschillende subsubgunningscriteria gedefinieerd en worden in het volgende hoofdstuk de wegingsfactoren en beoordelingsmethodes gedefinieerd.

De volgende verdeling van punten wordt gehanteerd:

Sub-criteria	Subsub- Criteria	Maximale score
Kwaliteit		80
	GC1 Kwaliteit van Dienstverlening	30
	GC2 Samenwerking en Communicatie	20
	GC3 Innovatie en toekomstbestendigheid	30
Prijs		
	Prijs	20
Totaal		100

7.3.1 Subgunningscriterium Kwaliteit

Het subgunningscriterium Kwaliteit valt uiteen in drie onderdelen, te weten subsubgunningscriteria.

De antwoorden zoals die in het kader van de subsubgunningscriteria worden verstrekt, worden opgevat als toezeggingen over de wijze waarop invulling wordt gegeven aan de Raamovereenkomst. Aldus verstrekte antwoorden worden derhalve onderdeel van de te sluiten Raamovereenkomst.

Bij de beantwoording van de vragen dient rekening te worden gehouden met de volgende randvoorwaarden:

- De antwoorden zijn in het kader van deze Opdracht naar het oordeel van Avans relevant;
- De antwoorden sluiten aan bij de uitgangspunten, ambities en doelstellingen van Avans c.q. in deze Opdracht;
- De antwoorden zijn volledig, concreet en realiseerbaar.

De onderstaande subsubgunningscriteria zijn van toepassing:

Criteria GC 1	Kwaliteit van Dienstverlening
Doelstelling:	Avans wenst een Opdrachtnemer te contracteren die Avans inspireert om (nog) meer vanuit de behoeftes van doelgroepen te denken, onze kennis van doelgroepen vergroot en weet hoe deze op de juiste kanalen

	en momenten te bereiken, waardoor de relatie met onze doelgroepen verbetert. We willen graag inzicht in de werkwijze waarmee u een zo optimaal mogelijke dienstverlening gaat borgen.
Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van een beschrijving van de 'Kwaliteit van Dienstverlening' wat minimaal de volgende onderdelen bevat: - <u>Continuïteit</u>: De wijze waarop de continuïteit van het team, de inzet van de juiste personen (met de juiste (technische) kennis) en de continuïteit van de dienstverlening gedurende de looptijd van de overeenkomst geborgd blijft; - Wat is uw visie op de inzet van bepaalde kanalen en middelen? Ga hierbij in op hoe (mogelijke touchpoints) de verschillende doelgroepen in de journey kunnen worden benaderd. - <u>Kwaliteit</u>: Hoe borgt u de kwaliteit rond Opdrachten met een resultaatsverplichting? Ga in op het proces voor aanvang van de Opdracht, tijdens de uitvoering en daarna. - <u>Inzicht</u>: Hoe geeft u Avans inzicht, grip en advies over lopende projecten? Ga daarbij in op het proces van planning, budget(bewaking), het meten van resultaten, bijsturen en evaluatie. Ga hierbij ook in op de transparantie bij media-inkoop. - Omschrijf hoe u journey management en datagedreven werken toepast bij de gevraagde dienstverlening.
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 5 eenzijdige, leesbare pagina's A4, grootte letterpunt 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 30 punten worden behaald.

Criteria GC 2	Samenwerking en communicatie
Doelstelling:	Avans wenst een Opdrachtnemer te contracteren waarmee Avans een goede en gelijkwaardige samenwerking heeft (partnership). De gedachte hierachter is dat Avans meent dat uitsluitend optimaal in haar dienstverlening kan worden voorzien als het bureau optreedt als partner en denkt vanuit het perspectief van Avans. Hierbij dient rekening te worden gehouden met verschillende merken die door Avans Hogeschool worden gevoerd zoals; Avans Academie, Associate degrees Academie en St. Joost. En met samenwerking op academieniveau waar zelfstandige teams verantwoordelijk zijn voor marketing en communicatie Daarnaast acht Avans het belang dat er goed wordt samengewerkt met andere bureaus waar Avans mee werkt, zodat werkzaamheden goed op elkaar zijn afgestemd.

Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van <u>minimaal</u> de volgende onderdelen: - <u>Samenwerking</u>: Uw visie op een optimale samenwerking tussen u, Avans en de andere leveranciers van Avans (o.a. leverancier Perceel 1) zodat er een partnership kan ontstaan. Ga hierbij ook in op wat u van Avans verwacht in dit proces. <i>(Mocht u op beide percelen inschrijven, ga dan in uw antwoord hier ervan uit dat er een andere leverancier voor Perceel 1 wordt gecontracteerd).</i> - <u>Samenwerking</u>: Uw visie op een optimale samenwerking met de verschillende merken en organisatieonderdelen binnen Avans. Belangrijke doelen hierbij zijn kennis krijgen van deze onderdelen en draagvlak creëren bij de start van de samenwerking. <i>(Mocht u op beide percelen inschrijven, ga dan in uw antwoord hier ervan uit dat er een andere leverancier voor Perceel 2 wordt gecontracteerd).</i> - <u>Kennisdeling</u>: Omschrijving van de wijze waarop kennisdeling naar Avans wordt vormgegeven (zowel richting de directe contactpersonen van Avans als richting de decentrale organisatie)
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 2 enkelzijdige, leesbare pagina's A4, grootte letterpunt 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 20 punten behaald worden.

Criteria GC 3	Innovatie en toekomstbestendigheid
Doelstelling:	Avans vindt het van belang om een veerkrachtige en wendbare hogeschool te zijn, die kwalitatief hoogwaardige diensten kan blijven bieden. Avans zoekt een partner die flexibel is, proactief kan meebewegen met de ambitie en ontwikkelingen binnen en buiten Avans (bijvoorbeeld op het gebied van datagedreven werken en digital maturity). Om onze ambitie waar te maken blijven wij trouw aan onze waarde: maatschappelijk betrokken, ambitieus en persoonlijk. Avans wenst een Opdrachtnemer die kansen en bedreigingen vroegtijdig signaleert en hierop inspeelt richting Avans.
Benodigde informatie in de Inschrijving	Dit criterium wordt beoordeeld aan de hand van minimaal het volgende onderdeel: - Omschrijf je visie op de belangrijkste ontwikkeling voor de toekomstige dienstverlening waarbij Inschrijver zijn toegevoegde waarde kan bieden. - <u>Pro-activiteit</u>: Omschrijving hoe Avans pro-actief wordt geïnformeerd over actuele ontwikkelingen binnen uw netwerk/branche en ontwikkelingen op onderwijsgebied. Ga daarbij ook in hoe u dit vervolgens onderdeel uit laat maken van de dienstverlening bij Avans.

	- Hoe zorg je ervoor dat je AVG compliant blijft en ons ook adviseert en op de hoogte houdt van ontwikkelingen binnen Privacy wetgevingen of wetgevingen die in het marketing vak relevant zijn? Ga daarbij ook in hoe u dit vervolgens onderdeel uit laat maken van de dienstverlening bij Avans. - <u>Duurzaamheid</u>: Binnen Avans staat duurzaamheid centraal en Avans geeft dit vorm door invulling te geven aan de SDG's (Sustainable Development Goal, zie Bijlage Gedragscode Duurzaamheid). Binnen de Raamovereenkomst ziet Avans graag hoe Inschrijver een bijdrage kan leveren met haar dienstverlening aan minimaal 2 SDG's. Dit dient betrekking te hebben op onderhavige Dienstverlening.
Vormvereisten	Inschrijver dient zijn antwoord te formuleren op maximaal 4 enkelzijdige, leesbare pagina's A4, grootte letterpunt 11. Pagina's die het maximum overschrijden worden niet beoordeeld. Dat geldt eveneens voor toegevoegde bijlagen of links naar een externe website.
Score	Voor dit subsubgunningscriterium kunnen in totaal maximaal 30 punten behaald worden.

Interviews

Alle Inschrijvingen die voldoen aan de vormvereisten en de eisen ten aanzien van de Opdracht worden uitgenodigd voor een interview. Deze vinden plaats bij Avans, locatie Breda, in week 21 en 22 en duren maximaal 45 minuten. De datum wordt nader bepaald. Inschrijver ontvangt een separate uitnodiging met de nader te bepalen datum en exact tijdstip.

Tijdens het interview worden de overall contactpersoon (accountmanager) en een inhoudsdeskundige van de Inschrijvers bevraagd over de schriftelijk ingediende stukken m.b.t. subsubgunningscriteria GC1 t/m GC 3. Beide personen zijn degenen die ook daadwerkelijk voor de dienstverlening worden ingezet. De geïnterviewden mogen tijdens het interview alleen een nadere toelichting (verduidelijking) geven op het kwalitatieve deel (GC1 t/m GC3). Het is niet toegestaan tijdens het interview af te wijken van hetgeen is ingediend, in de zin dat een essentiële wijziging dan wel substantiële aanvulling ontstaan van de Inschrijving. Aanvulling van de Inschrijving is nadrukkelijk niet toegestaan. Het voorbereiden van een presentatie is hierbij niet gewenst.

7.3.2 *Subgunningscriterium Prijs*

In deze paragraaf wordt het te hanteren Gunningscriterium *Prijs* beschreven. Inschrijver dient hiervoor het Prijsblad, zie Bijlage, in te vullen en rechtsgeldig te ondertekenen.

Van Inschrijvingen die voldoen aan de eisen ten aanzien van de Opdracht worden de prijzen beoordeeld. Voor het gunningscriterium prijs kunnen **maximaal 20 punten** worden behaald.

Er wordt hierbij uitgegaan van een fictieve opdracht waarbij in totaal 100 uren aan worden besteed, dit om tot een vergelijkingsprijs te komen.

Het Prijsblad is als volgt opgebouwd:

Omschrijving	Uurtarief in euro's	Weging	Totaalprijs
Projectleider/projectmanagement	€	10	€
Strategisch			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	2	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	4	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	4	€
Tactisch			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	4	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	8	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	8	€
Operationeel			
Junior (0-3 jaar ervaring)	€	10	€
Medior (3-5 jaar ervaring)	€	25	€
Senior (>5 jaar ervaring)	€	25	€
Totaal prijs per jaar (vergelijkingsprijs)			€

LET OP:

- De uurtarieven mogen niet lager dan € 70,- exclusief BTW en niet hoger dan € 150,- exclusief BTW per uur zijn. Indien de Inschrijving hieraan niet voldoet wordt de Inschrijving uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure (Knock-out-criterium).

Aanvullende bepalingen:

- Inschrijvingen boven het gestelde maximum uurtarief of onder het gestelde minimum uurtarief worden uitgesloten van de aanbestedingsprocedure;
- De tarieven voor junior, medior en senior zijn logisch en in samenhangend verband opgebouwd. Hiermee wordt bedoeld dat het tarief van een senior gelijk is danwel hoger is dan het tarief van een junior of medior. Het tarief kan echter nooit lager zijn dan het tarief van een junior of medior. Hetzelfde geldt voor het tarief van een medior in vergelijking met een junior.
- Tarieven zijn exclusief BTW en op maximaal 2 decimalen achter de komma afgerond;
- Strategische en manipulatieve Inschrijvingen zijn niet toegestaan. Dat wil zeggen: Prijzen zijn zodanig ingevuld om het eindresultaat (ranking) en de puntenscore te beïnvloeden, maar die u in een gebruikelijke offerte niet zou aanbieden omdat deze niet haalbaar zijn voor een gezonde bedrijfsvoering. Overige extreem lage prijzen worden geverifieerd bij de Inschrijver voordat de Inschrijving wordt geaccepteerd en de beoordeling is afgerond.
- Alle verplichte lichtblauwe velden in het Prijsblad dienen te zijn ingevuld.
- Aanpassing van het Prijsblad, behoudens de verplichte lichtblauwe velden, leidt tot uitsluiting van de aanbestedingsprocedure.

8 Beoordeling van de Inschrijvingen

8.1 Toetsing aan vormvereisten

Tijdig ingediende Inschrijvingen worden allereerst getoetst aan het voldoen aan de vormvereisten. Inschrijvingen die niet aan de vormvereisten voldoen kunnen worden uitgesloten van verdere beoordeling, tenzij dit in het individuele geval disproportioneel is.

8.2 Voldoen aan eisen ten aanzien van Inschrijvers

Inschrijvingen die voldoen aan de vormvereisten worden getoetst op het voldoen aan de eisen ten aanzien van Inschrijvers. Inschrijver verklaart te voldoen aan de minimumeisen door het rechtsgeldig ondertekenen van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument.

8.3 Beoordeling van antwoorden op Kwalitatieve Gunningscriteria (Perceel 1 en Perceel 2)

Van Inschrijvingen die voldoen aan de Eisen ten aanzien van de Opdracht worden de antwoorden op de vragen beoordeeld. Dat gebeurt aan de hand van het vastgestelde absolute beoordelingskader. Voorbladen en inhoudsopgaven tellen niet mee als pagina en worden niet meegenomen in de beoordeling. Antwoorden op vragen die het voorgestelde aantal pagina's overschrijden zullen niet verder gelezen en beoordeeld worden dan het maximaal aantal pagina's dat Inschrijver mag indienen.

Wijze van beoordeling:

Het Beoordelingsteam ontvangt de Inschrijvingen en dient deze individueel te beoordelen. De toegekende punten worden verzameld door de procesleider. Vervolgens komt het Beoordelingsteam in een vergadering tot één score per antwoord per Inschrijver in consensus, met maximaal twee (2) cijfers achter de komma en bijbehorende motivatie. Na deze consensus bespreking vinden de interviews plaats. Naar aanleiding van de interviews vindt er nogmaals een consensus beoordeling plaats en kunnen de eerder gegeven scores op het subgunningscriterium Kwaliteit (GC 1 t/m GC 3) naar boven of onder worden bijgesteld.

Het Beoordelingsteam bestaat uit minimaal 6 terzake deskundige medewerkers van Avans.

0 punten	Inschrijver levert een beschrijving in die onvolledig is op de deelaspecten en niet overtuigend voldoet aan de doelstelling van het Gunningscriterium
1/4 van het maximaal aantal punten	Inschrijver levert een beschrijving in die volledig is op alle deelaspecten, maar niet overtuigend voldoet aan de doelstelling van het Gunningscriterium
2/4 van het maximaal aantal punten	Inschrijver levert een volledige beschrijving in op alle deelaspecten en overtuigend voldoet aan de doelstelling van het Gunningscriterium

3/4 van het maximaal aantal punten	Inschrijver levert een beschrijving in die volledig is op alle deelaspecten en overtuigend voldoet aan de doelstelling van het Gunningscriterium. Daarnaast toont de beschrijving overtuigend meerwaarde op een aantal deelaspecten.
Maximaal aantal punten	Inschrijver levert een beschrijving in die volledig is op alle deelaspecten en overtuigend voldoet aan de doelstelling van het Gunningscriterium. Daarnaast toont de beschrijving overtuigend meerwaarde op alle deelaspecten.

NB 1. Meerwaarde dient gelezen te worden als de ambitie en mate waarin Inschrijver pro actief de belangen van Avans behartigt, alsmede het onderscheidend vermogen en relevante toegevoegde waarde van zichzelf aantoonst.

NB 2. Inschrijver wordt gevraagd in hun Inschrijving concreet en ondubbelzinnig te beschrijven wat zij aanbieden (dus niet "we kunnen..." of "we doen mogelijk...", maar "we zullen..." of "we doen..."). Onduidelijkheden in de Inschrijving kunnen leiden tot een lagere beoordeling op de kwalitatieve Gunningscriteria.

8.4 Beoordelen van de prijs (Perceel 1 en Perceel 2)

Van Inschrijvingen die voldoen aan de Eisen ten aanzien van de Opdracht worden de prijzen beoordeeld.

De inschrijfprijs in de ingediende Bijlage Prijsblad wordt beoordeeld om de score voor het criterium prijs vast te stellen.

De Inschrijving met de laagste totaalprijs per jaar krijgt **20 punten**. De punten voor de overige Inschrijvingen worden daarvan afgeleid door het gebruiken van de formule:

$$\text{Score prijs} = (\text{laagste totaalprijs per Opdracht} / \text{totaalprijs per Opdracht van de Inschrijving}) * 20$$

Scores voor prijzen worden afgerond op twee decimalen.

Indien na controle van de bewijsstukken blijkt dat de winnende Inschrijver niet kan voldoen aan de Geschiktheidseisen danwel dat de uitsluitingsgronden op de Inschrijver van toepassing zijn, dient er een nieuwe winnende Inschrijver geselecteerd te worden. Indien de initiële winnende partij de laagste prijs heeft ingediend, is het mogelijk dat er een andere rangschikking tot stand komt dan gecommuniceerd in de initiële Gunningsbeslissing. De kwaliteit blijft gelijk aan de eerder gecommuniceerde score en motivering. Er zal een herbeoordeling op prijs plaatsvinden middels de gestelde formule en na herbeoordeling worden de Inschrijvers gerangschikt en zal de Gunningsbeslissing opnieuw verzonden worden.

Fictief rekenvoorbeeld Prijs Perceel 1:

	Weging	Inschrijver 1		Inschrijver 2		Inschrijver 3	
Omschrijving	Fictief aantal uren per opdracht	uurtarief in euro's	Totaalprijs	uurtarief in euro's	Totaalprijs	uurtarief in euro's	Totaalprijs
Projectleider/Projectmanagement	10	€ 100,00	€ 1.000,00	€ 100,00	€ 1.000,00	€ 120,00	€ 1.200,00
Strategisch							
junior (0-3 jaar ervaring)	2	€ 100,00	€ 200,00	€ 120,00	€ 240,00	€ 115,00	€ 230,00
medior (3 -5 jaar ervaring)	4	€ 120,00	€ 480,00	€ 130,00	€ 520,00	€ 125,00	€ 500,00
senior (>5 jaar ervaring)	4	€ 130,00	€ 520,00	€ 150,00	€ 600,00	€ 140,00	€ 560,00
Tactisch							
junior (0-3 jaar ervaring)	6	€ 80,00	€ 480,00	€ 100	€ 600	€ 95	€ 570
medior (3 -5 jaar ervaring)	12	€ 90,00	€ 1.080,00	€ 120	€ 1.440	€ 115	€ 1.380
senior (>5 jaar ervaring)	12	€ 100,00	€ 1.200,00	€ 130	€ 1.560	€ 125	€ 1.500
Operationeel							
junior (0-3 jaar ervaring)	20	€ 70,00	€ 1.400,00	€ 80	€ 1.600	€ 85	€ 1.700
medior (3 -5 jaar ervaring)	20	€ 80,00	€ 1.600,00	€ 100	€ 2.000	€ 100	€ 2.000
senior (>5 jaar ervaring)	10	€ 90,00	€ 900,00	€ 125	€ 1.250	€ 110	€ 1.100
Totaalprijs per opdracht (vergelijkingsprijs)	100		€ 8.860,00		€ 10.810,00		€ 10.740,00

	Totaalprijs per opdracht	TOTAAL aantal punten na toepassing formule
Inschrijver 1	€ 8.860,00	20
Inschrijver 2	€ 10.810,00	16,39
Inschrijver 3	€ 10.740,00	16,50

Fictief rekenvoorbeeld Prijs Perceel 2:

	Weging	Inschrijver 1		Inschrijver 2		Inschrijver 3	
Omschrijving	Fictief aantal uren per opdracht	uurtarief in euro's	Totaalprijs	uurtarief in euro's	Totaalprijs	uurtarief in euro's	Totaalprijs
Projectleider/Projectmanagement	10	€ 100,00	€ 1.000,00	€ 100,00	€ 1.000,00	€ 120,00	€ 1.200,00
Strategisch							
junior (0-3 jaar ervaring)	2	€ 100,00	€ 200,00	€ 120,00	€ 240,00	€ 115,00	€ 230,00
medior (3 -5 jaar ervaring)	4	€ 120,00	€ 480,00	€ 130,00	€ 520,00	€ 125,00	€ 500,00
senior (>5 jaar ervaring)	4	€ 130,00	€ 520,00	€ 150,00	€ 600,00	€ 140,00	€ 560,00
Tactisch							
junior (0-3 jaar ervaring)	4	€ 80,00	€ 320,00	€ 100	€ 400	€ 95	€ 380
medior (3 -5 jaar ervaring)	8	€ 90,00	€ 720,00	€ 120	€ 960	€ 115	€ 920
senior (>5 jaar ervaring)	8	€ 100,00	€ 800,00	€ 130	€ 1.040	€ 125	€ 1.000
Operationeel							
junior (0-3 jaar ervaring)	10	€ 70,00	€ 700,00	€ 80	€ 800	€ 85	€ 850
medior (3 -5 jaar ervaring)	25	€ 80,00	€ 2.000,00	€ 100	€ 2.500	€ 100	€ 2.500
senior (>5 jaar ervaring)	25	€ 90,00	€ 2.250,00	€ 125	€ 3.125	€ 110	€ 2.750
Totaalprijs per opdracht (vergelijkingsprijs)	100		€ 8.990,00		€ 11.185,00		€ 10.890,00

	Totaalprijs per opdracht	TOTAAL aantal punten na toepassing formule
Inschrijver 1	€ 8.990,00	20
Inschrijver 2	€ 11.185,00	16,08
Inschrijver 3	€ 10.890,00	16,51

Aan bovenstaande fictieve rekenvoorbeelden c.q. uurtarieven kunnen geen rechten worden ontleend. Het doel is enkel om de toepassing van de formule voor de berekening van het totaal aantal punten voor Prijs toe te lichten/visueel te maken.

8.5 Rangschikking

De Inschrijvingen worden gerangschikt, waarbij de Inschrijver met het hoogste aantal punten voor prijs en kwaliteit op de eerste plaats beland. De Inschrijver met de hoogste totaalscore voor kwaliteit en prijs komt voor gunning in aanmerking.

Wanneer er twee Inschrijvers op de eerste plaats belanden, wordt de Opdracht gegund aan de Inschrijver met de hoogste score voor kwaliteit. Wanneer beide Inschrijvers hetzelfde puntenaantal voor kwaliteit behaald hebben, zal de winnende partij bepaald worden door middel van loting.

9 Gunningsprocedure

9.1 Gunning

Alle Inschrijvers ontvangen van Avans de mededeling over het eindresultaat van de beoordeling van de Inschrijving en de Gunningbeslissing. Mededeling van de Gunningsbeslissing impliceert geen aanvaarding van het aanbod van de Inschrijver die voor gunning van de Raamovereenkomst in aanmerking komt. De mededeling bevat de behaalde score van de ingediende Inschrijving alsmede de gronden van de Gunningsbeslissing. Door iedere Inschrijver kan nadere informatie worden ingewonnen bij de contactpersoon van Avans voor een mondeling toelichting op de beoordeling van de Inschrijving.

Indien een Inschrijver zich niet kan vinden in het voornemen tot gunning van Avans, wordt hij gedurende twintig (20) kalenderdagen na dagtekening van de bekendmaking van het gunningsvoornemen in de gelegenheid gesteld daartegen bezwaar te maken door een kort geding aanhangig te maken bij de voorzieningen rechter te Breda.

In het belang van een snelle en goede voortgang wordt iedere Inschrijver verzocht om de contactpersoon van Avans tijdig op te hoogte te stellen van het aanwenden van een rechtsmiddel, onder gelijktijdige toezending van een kopie van een betekende dagvaarding met daarin de vermelding van de datum waarop de rechtbank de zaak behandelt.

Door het uitbrengen van een Inschrijving gaat Inschrijver ermee akkoord dat bovengenoemde termijn van twintig (20) kalenderdagen een vervaltermijn is en dat het niet uitbrengen van een dagvaarding binnen deze termijn in kort geding leidt tot verval van iedere aanspraak.

Na het verstrijken van de termijn van twintig (20) dagen treedt Avans met de beoogde Opdrachtnemer in contact om tot gunning over te gaan. Definitieve gunning van een Opdracht kan niet eerder plaatsvinden dan na een bevoegd besluit ter zake door Avans.

10 Bijlagen

In de Bijlagen is alle informatie opgenomen welke in het kader van de gestelde Eisen dient te worden verschaft.

In te vullen door Inschrijver Perceel 1:

BIJLAGE	Uniform Europees Aanbestedingsdocument (op basis van het format)
BIJLAGE	Prijsblad Perceel 1 (op basis van het format)
BIJLAGE	Referenties (op basis van het format)

In te vullen door Inschrijver Perceel 2:

BIJLAGE	Uniform Europees Aanbestedingsdocument (op basis van het format)
BIJLAGE	Prijsblad Perceel 2 (op basis van het format)
BIJLAGE	Referenties (op basis van het format)

Ter informatie voor Inschrijver Perceel 1:

BIJLAGE	Programma van Eisen Perceel 1
BIJLAGE	Concept Raamovereenkomst Perceel 1

Ter informatie voor Inschrijver Perceel 2:

BIJLAGE	Programma van Eisen Perceel 2
BIJLAGE	Concept Raamovereenkomst Perceel 2

Ter informatie voor Inschrijver Perceel 1 en Perceel 2:

BIJLAGE	Algemene Inkoopvoorwaarden Avans
BIJLAGE	Gedragscode Duurzaamheid
BIJLAGE	Concept Prestatiemeter Avans
BIJLAGE	Uitgangspunten en factuurvereisten Leverancier Avans
BIJLAGE	Protocol storing aan het platform TenderNed

BIJLAGE	Klachtafhandeling bij aanbesteden
BIJLAGE	Model Verwerkersovereenkomst
BIJLAGE	Verslaglegging Marktconsultatie (november 2021)
BIJLAGE	Verslaglegging Marktconsultatie (februari 2022)