

***Marktconsultatieverslag
Inkoopadviesdiensten***

Hengelo, 14 oktober 2022

WELKOM

Inhoud

Inhoud.....	2
1. Inleiding	3
1.1 Algemeen	3
1.2 Aanleiding marktconsultatie	3
1.3 Onderzoeksdoelstelling	3
2. Aanpak en scope marktconsultatie	3
2.2 Vragenlijst aanbesteding	4
2.3 Scope marktconsultatie	4
3. Samenvatting uitkomsten	5
3.1 Marktpartijen	5
3.2 Resultaten marktconsultatie	5
3.3 Conclusies marktconsultatie	8
Bijlage 1 Antwoordformulier marktconsultatie inkoopadviesdiensten	10

1. Inleiding

1.1 Algemeen

Stichting Carmelcollege is één van de grotere organisaties van scholen in het voortgezet onderwijs. Gevestigd in Hengelo is ze het bevoegd gezag van dertien veelal breed samengestelde scholengemeenschappen. De stichting is werkgever van ca. 4.100 medewerkers; de scholen van de stichting verzorgen samen het onderwijs voor ca. 35.000 leerlingen.

Het bestuurlijk centrum is gevestigd in een Bestuursbureau in Hengelo, van waaruit administratie en overige (beleids) ondersteuning wordt gerealiseerd.

Stichting Carmelcollege is voornemens zich nader te oriënteren op mogelijkheden die marktpartijen kunnen bieden, aan de hand van een marktconsultatie.

Het betreft een aanbestedingsplichtige organisatie actief in het voortgezet onderwijs en bestaat uit 13 instellingen, verdeeld over in totaal circa 50 locaties.

Stichting Carmelcollege (hierna: SCC) nodigt een aantal potentiële marktpartijen, waaronder u, uit om deel te nemen aan de marktconsultatie voor Inkoopadviesdiensten.

1.2 Aanleiding marktconsultatie

De komende jaren wil Stichting Carmelcollege en haar instellingen (verder ook te noemen aanbestedende dienst dan wel opdrachtgever) een groot aantal (Europese) aanbestedingen uitvoeren. Het betreft hoofdzakelijk Europese openbare aanbestedingen (complex en regulier) en daarnaast meervoudig onderhandse en Europese niet-openbare aanbestedingen. De aanbestedingen betreffen leveringen en diensten op het gebied van bedrijfsvoering waarbij het zwaartepunt ligt bij de vakgebieden Facilitair en ICT. Hiervoor is intern onvoldoende capaciteit en expertise beschikbaar. Vandaar dat er behoefte is aan een flexibele schil voor inkoopdienstverlening.

Een aantal jaar geleden is door SCC een ontwikkeling ingezet naar een toekomstbestendige bedrijfsvoering. Daarbij komt het accent meer te liggen op de ontwikkeling van de strategische en tactische inkoopfunctie. Dit betekent dat team Inkoop van SCC steeds meer vanuit een regierol zal gaan acteren. SCC heeft daarbij behoefte aan 1 vaste strategische partner die SCC adviseert, begeleidt en ondersteunt met betrekking tot alle uitbestede aanbestedingen op het gebied van leveringen en diensten.

1.3 Onderzoeksdoelstelling

Middels deze marktconsultatie wil SCC informatie verkrijgen uit de markt over de mogelijkheden en onmogelijkheden op onderstaande thema's. Deze informatie wordt gebruikt voor het opstellen van het programma van eisen voor de aanbesteding.

In hoofdstuk 2 is de aanpak van de marktconsultatie beschreven. Hoofdstuk 3 bevat de uitkomsten van de marktconsultatie.

2. Aanpak en scope marktconsultatie

Op 18 september is de marktconsultatie gepubliceerd op Tenders.nl. Er hebben drie (3) partijen deelgenomen aan de marktconsultatie. De marktconsultatie betreft een schriftelijke marktconsultatie, waarbij deelnemende partijen worden gevraagd (een deel) van de schriftelijk gestelde vragen te beantwoorden.

De geselecteerde marktpartijen zijn gevraagd hun kennis en expertise te delen door het beantwoorden van een vragenlijst bestaande uit 7 vragen.

Deze vragenlijst is opgenomen als bijlage 3 bij dit marktconsultatiedocument.

2.2 Vragenlijst aanbesteding

De Aanbestedende dienst heeft een aantal vragen over de aanbesteding aan de markt wil voorgelegd. Doel hiervan is om de inkoopstrategie en de business case op te stellen, alsook om aanvullende informatie te verzamelen voor het opstellen van het aanbestedingsdocument.

Aan de marktpartijen is gevraagd antwoord te geven op een aantal vragen over de volgende onderwerpen:

1. Scope aanbesteding
2. Prijs
3. Aanbesteding
4. Raamovereenkomst
5. Planning

Om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen op bovenstaande onderwerpen zijn zowel ERP als best-of-breed oplossingen op het gebied van HRM, Financiën en Inkoop voor de marktconsultatie uitgenodigd, zodat zoveel mogelijk marktpartijen input konden leveren. Uiteindelijk hebben 8 partijen aangegeven deel te nemen aan de marktconsultatie en de demo.

SCC is door inkoopadviesbureau Omnifocus begeleid bij deze marktconsultatie, om expertise op het gebied van marktconsultaties en aanbesteden en om de onafhankelijkheid van de marktconsultatie te borgen.

2.3 Scope marktconsultatie

De scope van de eventuele aanbesteding ligt nog niet definitief vast. De evaluatie van de marktverkenning zal mede bepalen wat de definitieve scope wordt.

3. Samenvatting uitkomsten marktconsultatie

In dit hoofdstuk treft u een samenvatting aan van de ontvangen reacties. Op basis daarvan is het algemene beeld dat meer inzicht is ontstaan in de randvoorwaarden voor de aanbesteding. Daarnaast is de voorgenomen aanbestedingsstrategie op een aantal punten bijgesteld.

3.1 Marktpartijen

De volgende 3 marktpartijen hebben deelgenomen aan de marktconsultatie, deze partijen hebben een schriftelijk reactie gegeven (in alfabetische volgorde):

- Alpha Adviesbureau
- Aeves Benefit
- Inkada B.V.

Alle partijen hebben de vragenlijst volledig ingevuld.

3.2 Resultaten marktconsultatie

In deze paragraaf vindt u een samenvatting van de belangrijkste onderwerpen (op basis van de reacties van de marktpartijen) in deze marktconsultatie aan de hand van bijlage 1 de vragenlijst. De volgende thema's onderwerpen zijn daarbij aan de orde geweest:

- Scope aanbesteding
- Prijs
- Aanbesteding
- Raamovereenkomst
- Planning

Een samenvatting van de antwoorden op de thema's is in dit hoofdstuk beschreven.

3.3.1. Scope aanbesteding

Uit de marktconsultatie blijkt dat marktpartijen onderstaande in staat zijn onderstaande diensten zelf te leveren en er verschillende prijsmodellen worden gehanteerd in de markt. In onderstaand overzicht is dit weergegeven:

Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Mogelijke prijsmodellen
Projectmatige uitbesteding van aanbestedingen voor leveringen en diensten op basis van resultaatverplichting incl. juridische borging.	Ja	• Fixed price • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast
Helpdeskfunctie	Ja	• Onderdeel van service • Abonnement • Op afroep/strippenkaart • Uurtarief op nacalculatiebasis
Business case	Ja	• Fixed-Fee • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast
Marktconsultatie aanbesteding	Ja	• Fixed-Fee • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast
Contractmanagement aanbesteding	Ja	• Fixed-Fee (indien werkzaamheden duidelijk omschreven en structureel terugkomend) • Fixed-fee per maand/kwartaal • Uurtarief op nacalculatiebasis • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast
Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken	Ja	• Uurtarief op nacalculatiebasis • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast • Strippenkaart
Verzorgen van (bij)scholing	Ja	• Fixed price
Materiedeskundigheid	Ja*	• Inbegrepen in de prijs van een aanbesteding

		• Fixed-Fee • Uurtarief op nacalculatiebasis • Uurtarief op nacalculatiebasis met rolling forecast
--	--	--

Opgemerkt wordt dat de inzet van materiedeskundigheid afhankelijk is van de inkoopcategorie. Deze wordt enerzijds door de consultant wordt geboden, daarnaast wordt aangegeven dat het inkoopbureau over eigen materiedeskundigen beschikt danwel gebruik maakt van externe vakspecialisten.

Ten aanzien van categorisering van inkoopadviesdiensten worden de volgende adviezen gegeven:

- Twee van de drie partijen adviseren de inkoopadviesdiensten niet op te splitsen in percelen. Dit omdat voldoende expertise in huis is om de verschillende soorten aanbestedingen te begeleiden.
- Door een partij wordt geadviseerd om een categorisering aan te brengen tussen complexe aanbestedingen, reguliere (EU) aanbestedingen en enkelvoudig of meervoudig onderhandse aanbestedingen.
- Een partij maakt onderscheid in verschillende categorieën/inkoopsegmenten: 1. Facilitaire goederen en diensten 2. ICT 3. Advies en onderzoek 4. Huisvesting en vastgoed 5. Inhuur en HR-diensten 6. Marketing en communicatie 6. Reis, verblijf en vervoersmiddelen.

Naast de scope worden de volgende additionele diensten genoemd:

- Management advies
- Werving & Selectie
- Detavast constructie young professionals inclusief opleiding
- Factuurcontrole
- Verzorgen van specialistische kwaliteitsinspecties en keuringen

3.3.2 Prijs

Voor een overzicht van de gehanteerde prijsmodellen wordt verwezen naar paragraaf 3.3.1 Scope. De gehanteerde uitgangspunten hierbij zijn:

- Indien op basis van resultaatafspraken een uitvraag wordt gedaan dient inzage te worden gegeven in de verwachte projecten/werkzaamheden.
- Indien werkzaamheden niet goed te definiëren zijn wordt in de regel een uurtarief als prijsmodel gehanteerd.
- Benodigde informatie is een inschatting van het aantal aanbestedingen, op basis van het verleden een inschatting de verwachte inzet ten behoeve van de helpdesk en inkoopadviesvraagstukken.

3.3.3 Aanbesteding

Geschiktheidseisen

Als mogelijke kerncompetenties voor een referentie worden genoemd:

- Op resultaatbasis zelfstandig uitvoeren van X Europese aanbestedingen bij een aanbestedende dienst;
- Kennis over Europese aanbestedingen op het gebied van ICT;
- Kennis over Europese aanbestedingen op het gebied van facilitaire diensten en leveringen;
- Het op structurele basis hebben gefungeerd als helpdesk met betrekking tot Aanbestedingsrechtelijke vragen bij een Aanbestedende dienst;
- Het verzorgen van projectleiderschap (van a tot z) waarbij sprake is van aansturing van het interne aanbestedingsteam;
- Ervaring in het onderwijs: Dit type organisaties brengen namelijk een zekere dynamiek met zich mee (werkwijze, schoolvakanties);
- Communicatie;

Programma van Eisen

Eisen die geadviseerd worden om in het Programma van Eisen op te nemen zijn:

- Ervaring binnen het onderwijs;
- Het kunnen leveren van materiedeskundigheid;
- Beschikbaarheid inkopers/contractmanagers (zeker in een tijd van schaarste);
- Opleidingseisen aan de inkopers/contractmanagers;
- Minimale eisen ten aanzien van de in te zetten consultants (kennis/ervaring);

- Randvoorwaarden met betrekking tot de wijze waarop de aanbesteding (conform structuur Opdrachtgever) dient te worden uitgevoerd.

Gunningscriteria

Mogelijke gunningscriteria die worden geadviseerd zijn:

- Werkwijze bij het verzorgen van een (projectmatige) aanbesteding, ofwel de aanpak
- Matching en CV;
- Materiedeskundigheid;
- Ervaringen binnen het onderwijs;
- Sociaal maatschappelijke betrokkenheid;
- Hoe gaat de opdrachtnemer om met haar personeel (vitaliteit en gezondheid etc.);
- De wijze waarop Inschrijver een partnerschap aangaat met Stichting Carmelcollege;
- Borging van de continuïteit van de dienstverlening;
- Marktkennis en algemeen onderscheidend vermogen.

Gunningscriteria t.b.v onderscheidend vermogen

Mogelijke kwaliteitscriteria om het onderscheidend vermogen aan te tonen zijn:

- Aantoonbare ervaringen binnen de sector onderwijs;
- Aanbod van materiedeskundigheid van de verschillende productgroepen;
- Aanbod van een combinatie van inkoop en contractmanagement;
- Borging continuïteit dienstverlening;
- Concrete aanpak van (projectmatige) aanbestedingen;
- Kennis en opleiding;
- Marktkennis en ervaring;
- Onafhankelijkheid adviesbureau;
- Ontzorging Opdrachtgever;
- Wijze waarop invulling wordt gegeven aan partnerschap.

Presentatie

Indien SCC een presentatie aan de hand van een casus opneemt als gunningscriterium, wordt geadviseerd

- Te zorgen dat de presentatie objectief wordt beoordeeld. Dit door het hanteren van objectieve beoordelingscriteria, en desgewenst de presentatie op te nemen voor een goed onderbouwde beoordeling.
- Te zorgen dat de juiste personen aan tafel zitten, en dat de aanwezige personen bij de presentatie namens Opdrachtnemer ook daadwerkelijk de dienstverlening gaan uitvoeren.
- Een voorbeeld casus te gebruiken waar SCC dagelijks in de praktijk mee te maken heeft.
- Het moment te benutten om ook te vragen om een toelichting op de inschrijving.

Ter overweging wordt daarbij meegegeven om eerst de casus en prijs te beoordelen en alleen de top 3 in de voorlopige tussenstand uit te nodigen voor een presentatie.

3.3.4 Raamovereenkomst

Twee van de drie partijen geven aan open te staan voor een langere contractduur dan de maximale duur van de raamovereenkomst van vier jaar. Aangegeven wordt door 1 partij dit alleen mogelijk is indien dit door SCC afdoende is onderbouwd, en anders de gebruikelijke termijn van vier jaar aan te houden. Door 1 partij wordt aangegeven dat een contractduur van 8 jaar in een tijd van sterk veranderende marktomstandigheden op het gebied van inkoop en contractmanagement lang te vinden.

Randvoorwaarden voor de nadere overeenkomst op basis van resultaatsverplichting zijn:

- Heldere opdrachtdefiniëring;
- Inzichtelijke (meerjaren)planning met een evenredige verdeling van planbare trajecten;
- Heldere omschrijving van het uiteindelijk resultaat moet zijn (verwachtingen) met heldere doelstellingen (smart en concreet);

- Mogelijkheid tot inbouwen indexering;
- Indien meerdere leveranciers worden betrokken, is randvoorwaarde dat het werk evenredig verdeeld deze leveranciers op basis van een vooraf bepaalde werkverdeling (bijv. op basis van categorieën). Dit om minicompetities en daarmee gepaard gaande werkdruk voor Opdrachtnemer en Opdrachtgever te beperken;
- Informatie over het projectteam dat wordt betrokken bij de aanbesteding;
- Samen met inkoopadviseur invullen van een startformulier.

Als tips om risico's beheersbaar te houden worden genoemd:

- Heldere definitie van het resultaat en de doelstellingen
- Tussentijdse evaluatiemomenten op basis van fasen om de stand van zaken te bespreken (bijv. voorbereidings- uitvoerings- en implementatiefase).
- Pas starten met de uitvoering van de aanbesteding als de scope volledig duidelijk is.
- Verwachtingenmanagement bij het projectteam over wat een aanbesteding inhoudt, en wat de afspraken zijn tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer.
- Intensieve communicatie tussen SCC en Opdrachtnemer, zodat Opdrachtnemer weet wat er speelt om adequaat actie te ondernemen en voorkomen dat bepaalde risico's optreden.

3.3.5 Planning

Op basis van de planning van de aanbesteding zijn de volgende opmerkingen gemaakt:

- Door 1 van de drie partijen wordt de planning haalbaar geacht;
- De tijd tussen het moment van publicatie en de NvI wordt door alle partijen als beperkt ervaren, met name door 48 uur verwerkingstijd van de publicatie en de herfstvakantie;
- Door 1 partij wordt aandacht gevraagd voor de drukke maanden november en december, waarbij spreiding de kwaliteit van het proces ten goede komt. Daarbij wordt geadviseerd om de presentatie en interne besluitvorming dichter op elkaar te plannen om de kwaliteit van de beoordeling te verbeteren;
- De tijd tussen de vragen en de beantwoording wordt als kort ervaren, met name bij de NvI 1;
- Geadviseerd wordt te heroverwegen om alle partijen te laten presenteren, door een tussenbeoordeling;

3.3.6 Implementatie

De aandachtspunten en randvoorwaarden die worden benoemd voor implementatie van de aanbesteding zijn:

- Het overleggen van een duidelijke planning
- Het gezamenlijk opstellen van een communicatiematrix
- Beslissingsbevoegdheid vastleggen
- Het gezamenlijk opstellen van een projectplan
- Voldoende ruimte om alle werkafspraken vast te leggen
- Implementatie van aanbesteding als momentum benutten om focus op de toegevoegde waarde van inkoop te leggen.

3.3 Conclusies marktconsultatie

De belangrijkste conclusies naar aanleiding van de marktconsultatie zijn:

- Alle partijen kunnen de gevraagde dienstverlening leveren, en bieden daarnaast ook andere optionele werkzaamheden aan;
- De gehanteerde prijsmodellen variëren per aanbieder, waarbij fixed prijs bij aanbestedingen mogelijk is mits de werkzaamheden goed beschreven zijn. Zoniet dan wordt in de regel een uurtarief gehanteerd;
- De deelnemers geven bruikbare adviezen voor het programma van eisen en gunningscriteria mee;
- Partijen staan open voor een eventuele langere duur dan 4 jaar, mits goed onderbouwd.
- Partijen geven bruikbare tips om de risico's die gemoeid zijn met de uitbestede aanbestedingen beheersbaar te houden.

- De planning wordt door 1 partij haalbaar geacht waarbij met name de periode voor de eerste Nota van Inlichtingen als te krap wordt ervaren.

Op basis hiervan zijn de conclusies van Opdrachtgever inzake de aanbesteding:

- De meeste inkoopadviesdiensten worden op basis van een fixed price (vaste aanneemsom) uitgevraagd uitgaande van een duidelijke omschrijving van werkzaamheden. Uitzondering hierop vormen materiedeskundigheid en inkooptechnische vraagstukken waarvoor een uurtarief wordt gevraagd;
- De tips voor het programma van eisen, gunningscriteria (inclusief presentatie) zijn in overweging genomen;
- De gehanteerde contractduur van de raamovereenkomst is 4 jaar, waarbij sprake is van een vaste duur zonder verlengingsopties hetgeen naar het oordeel van Opdrachtgever past bij een strategisch partnerschap;
- De globale planning wordt gehandhaafd, waarbij de periode tussen de publicatie van de aanbesteding en de deadline voor de ontvangst van vragen voor de eerste Nota wordt verruimd;

Bijlage 1 Antwoordformulier marktconsultatie inkoopadviesdiensten

Naam deelnemer marktconsultatie :																													
Nr.	Vraag																												
1. Scope aanbesteding																													
1a.	Wilt u in onderstaand 'overzicht scope inkoopadviesdiensten incl. opties in de kolom 'Inschrijver kan aanbieden' aangeven welke diensten u in uw aanbod heeft?																												
	Overzicht scope inkoopadviesdiensten incl. opties <table border="1"> <thead> <tr> <th>Onderwerp</th> <th>Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)</th> <th>Prijsmodel</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Projectmatige uitbesteding van aanbestedingen voor leveringen en diensten op basis van resultaatverplichting incl. juridische borging.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Helpdeskfunctie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Business case</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Marktconsultatie aanbesteding</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contractmanagement aanbesteding</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Verzorgen van (bij)scholing</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Materiedeskundigheid</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Prijsmodel	Projectmatige uitbesteding van aanbestedingen voor leveringen en diensten op basis van resultaatverplichting incl. juridische borging.			Helpdeskfunctie			Business case			Marktconsultatie aanbesteding			Contractmanagement aanbesteding			Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken			Verzorgen van (bij)scholing			Materiedeskundigheid		
Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Prijsmodel																											
Projectmatige uitbesteding van aanbestedingen voor leveringen en diensten op basis van resultaatverplichting incl. juridische borging.																													
Helpdeskfunctie																													
Business case																													
Marktconsultatie aanbesteding																													
Contractmanagement aanbesteding																													
Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken																													
Verzorgen van (bij)scholing																													
Materiedeskundigheid																													
1b.	Welke categorisering zou u aanbrengen bij het projectmatig uitbesteden van aanbestedingen voor leveringen en diensten? Licht uw antwoord toe.																												
	<u>Antwoord (licht uw antwoord toe):</u> 																												
1c	Zijn er nog onderdelen (binnen scope of optioneel) die u als inschrijver nu mist en kunt aanbieden?																												
	<u>Antwoord:</u> 																												

2. Prijs	
2a	Welke prijsmodel(len) hanteert u? En welk prijsmodel zou u in dit geval hanteren, als de te leveren kwaliteit op basis van resultaatafspraken de focus zou moeten hebben? Licht uw antwoord toe.
	Antwoord:
2b.	Wilt u in 'overzicht scope inkoopadviesdiensten incl. opties' (zie vraag 1a) in de kolom prijsmodel aangeven op welke wijze SCC de prijscomponenten het beste kan uitvragen uitgaande van resultaatgerichte afspraken. Daarbij dient de tariefstelling marktconform en de kosten beheersbaar te zijn.
	Antwoord svp invullen bij vraag 1a.
2c.	Welke informatie en voorwaarden heeft u nodig om een goede prijsopgave te kunnen doen?
	Antwoord:
3. Aanbesteding	
3a	Welke eisen en gunningscriteria adviseert u SCC om op te nemen, zodat SCC haar doelstellingen en het gewenste partnerschap kan realiseren binnen deze opdracht?
	Antwoord:
3b	SCC is op zoek naar een partner die in staat is om de volledige regie over te nemen van de aanbestedingen die aan hen worden uitbesteed. Aan welke kerncompetenties denkt u hierbij?
	Antwoord:
3c	Welke kwaliteitscriteria zou u in de aanbesteding terug willen zien zodat u in staat bent om het onderscheidend vermogen van uw inkoopbureau duidelijk te maken?
	Antwoord:
3d	SCC overweegt om een presentatie aan de hand van een casus op te nemen als onderdeel van de kwaliteitscriteria. Welke aandachtspunten wilt u ons hierbij meegeven?
	Antwoord:

4. Raamovereenkomst/aanbesteding SCC is voornemens om een totale contractduur van 8 jaar te hanteren, met een initiële contractduur van 4 jaar en verlengingsopties van 2 x 2 jaar. Met de intentie om een langjarige, strategische relatie aan te gaan.																													
4a.	Wat stelt u voor om als duur van de overeenkomst te hanteren, mede gezien het beoogde partnerschap? Licht uw antwoord toe.																												
	Antwoord:																												
4b	Welke randvoorwaarden moeten worden ingevuld zodat u een nadere overeenkomst voor het uitvoeren van een aanbesteding op resultaatsverplichting kunt uitvoeren?																												
	Antwoord:																												
4c	Welke tips en suggesties heeft u om de risico's (o.a. kosten), die bij het uitvoeren van aanbestedingen op basis van resultaatverplichting aanwezig zijn, beheersbaar te houden?																												
	Antwoord:																												
5. Planning																													
5a	Is de planning van de aanbesteding, zoals in onderstaand overzicht is weergegeven voor u realistisch en haalbaar? Licht uw antwoord toe.																												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Activiteit</th> <th>Datum</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Publicatie aanbesteding op TenderNed</td> <td>Vrijdag 14 oktober</td> </tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde</td> <td>Donderdag 27 oktober 2022 voor 12:00 u</td> </tr> <tr> <td>Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde</td> <td>Donderdag 3 november 2022</td> </tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde</td> <td>Vrijdag 10 november 2022 voor 12:00 u</td> </tr> <tr> <td>Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde</td> <td>Woensdag 16 november 2022</td> </tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen</td> <td>Maandag 28 november 2022 voor 12:00 u</td> </tr> <tr> <td>Beoordeling inschrijvingen</td> <td>Vrijdag 9 december 2022</td> </tr> <tr> <td>Presentatie/Gesprek</td> <td>Week 50 (12-16 december 2022)</td> </tr> <tr> <td>Interne besluitvorming</td> <td>Week 2 (9 -15 januari 2023)</td> </tr> <tr> <td>Verzenden voornemen tot gunning</td> <td>16 januari 2023</td> </tr> <tr> <td>Verificatiebespreking</td> <td>Week 4 (21-27 januari 2023)</td> </tr> <tr> <td>Einde bezwaartermijn</td> <td>5 februari 2023</td> </tr> <tr> <td>Ingangsdatum overeenkomst</td> <td>6 februari 2023</td> </tr> </tbody> </table>	Activiteit	Datum	Publicatie aanbesteding op TenderNed	Vrijdag 14 oktober	Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde	Donderdag 27 oktober 2022 voor 12:00 u	Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde	Donderdag 3 november 2022	Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde	Vrijdag 10 november 2022 voor 12:00 u	Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde	Woensdag 16 november 2022	Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen	Maandag 28 november 2022 voor 12:00 u	Beoordeling inschrijvingen	Vrijdag 9 december 2022	Presentatie/Gesprek	Week 50 (12-16 december 2022)	Interne besluitvorming	Week 2 (9 -15 januari 2023)	Verzenden voornemen tot gunning	16 januari 2023	Verificatiebespreking	Week 4 (21-27 januari 2023)	Einde bezwaartermijn	5 februari 2023	Ingangsdatum overeenkomst	6 februari 2023
Activiteit	Datum																												
Publicatie aanbesteding op TenderNed	Vrijdag 14 oktober																												
Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde	Donderdag 27 oktober 2022 voor 12:00 u																												
Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde	Donderdag 3 november 2022																												
Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde	Vrijdag 10 november 2022 voor 12:00 u																												
Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde	Woensdag 16 november 2022																												
Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen	Maandag 28 november 2022 voor 12:00 u																												
Beoordeling inschrijvingen	Vrijdag 9 december 2022																												
Presentatie/Gesprek	Week 50 (12-16 december 2022)																												
Interne besluitvorming	Week 2 (9 -15 januari 2023)																												
Verzenden voornemen tot gunning	16 januari 2023																												
Verificatiebespreking	Week 4 (21-27 januari 2023)																												
Einde bezwaartermijn	5 februari 2023																												
Ingangsdatum overeenkomst	6 februari 2023																												

	Antwoord:
6. Implementatie	
	Wat zijn de aandachtspunten en randvoorwaarden waarmee SCC rekening moet houden tijdens de implementatie van deze aanbesteding?
	Antwoord:
7. Overig	
	Heeft u tenslotte nog wat zaken gemist of eventuele suggesties met betrekking tot de vragenlijst? Graag vernemen wij dit van u.
	Antwoord:

