



Bijlage 4 - Subgunningscriteria

Independent Market Research & IT Advice

Gunningscriteria

In dit document worden de criteria beschreven op basis waarvan de economische meest voordelige inschrijving wordt bepaald. Het gehanteerde gunningscriterium om dit te bepalen is de beste prijs-kwaliteitverhouding.

Hiertoe worden de volgende subgunningscriteria gehanteerd.:

Gunningcriterium	Subgunningscriterium
Kwaliteit	G1 Casus – Technisch georiënteerd
	G2 Casus – Strategisch georiënteerd
	G3 Accountmanagement
Prijs	G4 Prijs

G1 – Casus - Technisch georiënteerd

In dit subgunningscriterium werkt u uit op welke wijze u invulling gaat geven aan de technisch georiënteerde casus.

Doelstelling:

Middels dit gunningscriterium wenst Aanbestedende dienst inzicht te verkrijgen in de wijze waarop Inschrijver omgaat met technische advieswerkzaamheden. Het is voor Aanbestedende dienst hierbij van belang inzicht te verkrijgen in de kwalitatieve uitwerking van Inschrijvers op de gevraagde scope van de Opdracht, rekening houdend met de in paragraaf 1.3 beschreven Doelstellingen van Deelnemers. In deze casus staat advies over technologische mogelijkheden werken op afstand in een laboratoriumomgeving centraal.

Korte casusbeschrijving:

De casus is gebaseerd op een bestaande situatie. In deze situatie is er sprake van 10 opstellingen waar 5 werkgroepen op andere tijdstippen met 2 studenten per opstelling aan het werk zijn. In de nieuwe situatie willen we toegang geven aan 100 studenten, die op een veilige manier met hun eigen laptopgegevens en applicaties kunnen benaderen op deze specialistische laboratoriumomgevingen on campus. We willen advies op welke technologie bruikbaar is, welke procesmatige aandachtspunten er zijn, en welke scenario's denkbaar zijn. Wat komt er allemaal bij kijken in de situatie dat studenten op afstand zouden moeten leren werken met een laboratoriumomgeving?

Beantwoording:

Inschrijver geeft antwoord op elk van de volgende drie punten;

1. Inschrijver beschrijft in maximaal 300 woorden in welke stappen de adviesvraag, van eerste melding bij accountmanager totdat de adviesvraag is beantwoord. Hierbij moet inschrijver ervan uitgaan dat er géén sprake is van een separate consultancy opdracht.
2. De CV's van de (maximaal 2) analist(en) waar Instelling mee kan spreken, die Inschrijver bij deze casus zou aandragen. De CV's omvatten maximaal 2 A4.
3. Een set van maximaal 3 door Inschrijver meest relevant geachte documenten die onderwerp zijn van de beantwoording van de casus. Inschrijver voegt deze documenten toe aan zijn inschrijving. Inschrijver licht in maximaal 100 woorden per document toe waarom dit document relevant is voor de beantwoording van de casus.

G2 – Casus – Strategisch georiënteerd

In dit subgunningscriterium werkt u uit op welke wijze u invulling gaat geven aan de strategisch georiënteerde casus.

Doelstelling:

Middels dit gunningscriterium wenst Aanbestedende dienst inzicht te verkrijgen in de wijze waarop Inschrijver omgaat met strategische advieswerkzaamheden. Het is voor Aanbestedende dienst hierbij van belang inzicht te verkrijgen in de kwalitatieve uitwerking van Inschrijvers op de gevraagde scope van de Opdracht, rekening houdend met de in paragraaf 1.3 beschreven Doelstellingen van Deelnemers. In deze casus staat advisering over strategisch “samenwerken over grenzen heen” centraal.

Korte casusbeschrijving:

In vrijwel alle strategische plannen van HO-instellingen wordt strategische samenwerking met andere organisaties op gebied van onderwijs en onderzoek op nationaal en Europees niveau benoemd. Maar hoe realiseer je dan daarin een goede facilitering van de IT voor die samenwerkingsverbanden? Waar moet je als IT-organisatie allemaal rekening mee houden om dat daadwerkelijk verder te brengen dan de goede bedoelingen uit een 'memorandum of understanding' / intentieverklaring? Welke best practices kan de inschrijver voor deze casus leveren?

Beantwoording:

Inschrijver geeft antwoord op elk van de volgende drie punten;

1. Inschrijver beschrijft in maximaal 300 woorden in welke stappen de adviesvraag, van eerste melding bij accountmanager totdat de adviesvraag is beantwoord. Hierbij moet inschrijver ervan uitgaan dat er géén sprake is van een separate consultancy opdracht.
2. De CV's van de (maximaal 2) analist(en) waar Instelling mee kan spreken, die Inschrijver bij deze casus zou aandragen. De CV's omvatten maximaal 2 A4.

3. Een set van maximaal 3 door Inschrijver meest relevant geachte documenten die onderwerp zijn van de beantwoording van de casus. Inschrijver voegt deze documenten toe aan zijn inschrijving. Inschrijver licht in maximaal 100 woorden per document toe waarom dit document relevant is voor de beantwoording van de casus.

G3 – Accountmanagement

In dit subgunningscriterium werkt u uit op welke wijze u invulling gaat geven aan het accountmanagement gedurende de opdracht.

Doelstelling:

Aanbestedende dient hecht waarde aan kwalitatief hoogwaardig accountmanagement. Dit betekent onder meer dat Deelnemers bij het neerleggen van adviesvragen behoefte hebben aan een accountmanager met 'kennis van zaken', die door het stellen van de juiste vragen tot de kern van het probleem kan komen. Van Inschrijvers wordt verwacht dat zij bij de uitwerking van dit gunningscriterium een uitwerking indienen van de wijze waarop zij het accountmanagement voor Deelnemers in zal gaan vullen gedurende de Opdracht. Bij deze uitwerking dient inschrijver aandacht te besteden aan de volgende onderwerpen:

- Hoe wordt accountmanagement ingericht?
- Hoe ziet Inschrijver de rol van de accountmanager?
- Welke profielen beschikken de personen die als accountmanager worden ingezet?
- Hoe wordt de kennis van deze accountmanagers geborgd, zowel op het (brede) IT-domein als op het communicatieve deel richting Deelnemers.
- Hoe de kennis van hoger onderwijs en onderzoek bij accountmanagers wordt geborgd.
- Welke werkwijze de accountmanagers hanteren om de vertaling van vraag naar IT duidelijk te krijgen.
- Hoe de continuïteit van accountmanagers per Deelnemer wordt geborgd, en hoe bij – eventuele overdracht van rollen – de nieuwe accountmanager op eenzelfde kennisniveau kan opereren in zijn werkzaamheden richting de Deelnemers.