



Marktconsultatiedocument

Onderzoek naar de Leveranciersmarkt voor
Foto- en Videoapparatuur

Voorwoord

Met deze marktconsultatie wil Avans onderzoeken welke inkoopprocedure en contractvorm het beste aansluiten bij de wettelijke en juridische kaders waaraan wij gebonden zijn, en tegelijkertijd recht doen aan de mogelijkheden binnen de markt. Ons doel is om een transparante en efficiënte inkoopstrategie op te stellen voor de levering van Foto- en Videoapparatuur.

Deze marktconsultatie geeft ons waardevolle inzichten in de ontwikkelingen en beschikbare oplossingen binnen de sector. De verkregen informatie stelt ons in staat om een goed onderbouwde inkoopstrategie te formuleren die aansluit bij onze behoeften en de praktijk.

Avans hecht veel waarde aan samenwerking en nodigt de markt dan ook uit om met ons in gesprek te gaan. We streven naar een (Raam)Overeenkomst die voor alle betrokken partijen een solide en werkbaar basis vormt. Dit proces begint met een open dialoog, waarin we graag uw kennis en ervaring meenemen.

We realiseren ons dat deelname aan deze marktconsultatie tijd en inspanning vraagt. Daarom willen we u op voorhand hartelijk bedanken voor uw bereidheid om hieraan bij te dragen. Uw inzichten zijn voor ons van grote waarde.

Inhoudsopgave

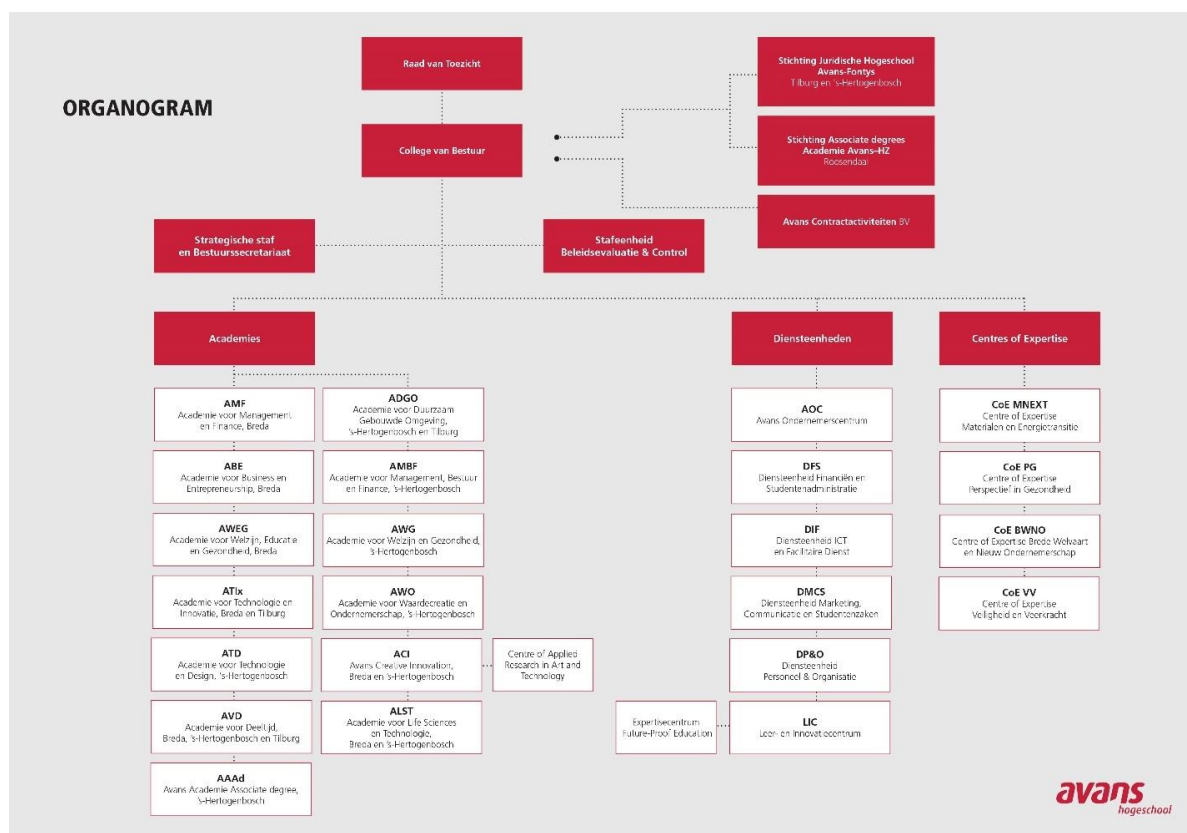
Voorwoord	1
Inhoudsopgave	2
1. Inleiding	3
1.1. Algemene informatie Avans	3
1.2. Strategie Avans	3
1.3. Introductie Organisatieonderdeel.....	4
2. Doelstelling en uitgangspunten	4
2.1. Aanleiding	4
2.2. Doelstelling van marktconsultatie	5
2.3. Uitgangspunten van de eventuele	5
2.4. Binnen scope + eventueel buiten scope	6
2.5. Omvang	6
3. Procedure en invulling marktconsultatie.....	7
3.1. Juridische en procedurele aspecten rond marktconsultatie.....	7
3.2. Contactpersonen Avans.....	7
3.3. Inrichting en vormgeving marktconsultatie.....	8
3.4. Eindrapport.....	8
3.5. Planning.....	9
3.6. Vertrouwelijkheid	9
3.7. Nederlandse taal.....	9
4. Vragen.....	10

1. Inleiding

1.1. Algemene informatie Avans

Avans behoort met bijna 33.000 studenten, 65 hbo-opleidingen en ruim 3.700 medewerkers tot de grotere hogescholen van Nederland. Avans heeft locaties in Breda, 's-Hertogenbosch, Roosendaal en Tilburg.

De studenten volgen les bij 12 academies. Ter ondersteuning van de academies en het College van Bestuur zijn er 6 ondersteunende diensteenheden en 2 stafeenheden. Daarnaast heeft Avans 4 Centres of Expertise en 2 expertisecentra en meer dan 31 lectoraten. Lectoren, docenten en studenten doen hier praktijkgericht onderzoek. Aanvullende informatie over de organisatiestructuur staat op de website: avans.nl/over-avans/organisatie.



1.2. Strategie Avans

Missie

Wendbare en veerkrachtige professionals opleiden, die zich een leven lang ontwikkelen en bijdragen aan een duurzame toekomst.

Visie

De maatschappij, de arbeidsmarkt en onze student verandert. We leven in een wereld die continu in beweging is en nooit stilstaat. Dat vraagt om flexibiliteit en samenwerken. Om vraaggericht werken met ondersteuning van data en technologie. Met wendbare medewerkers. Zo blijven we van waarde, voor onze studenten, het werkveld én onze samenleving. Voor nu en straks.

Ambitie 2025

Avans heeft voor de komende vijf jaren een nieuwe ambitie geformuleerd “Wendbaar & Veerkrachtig”. De wereld om ons heen verandert steeds sneller. Dit vraagt om wendbaarheid en veerkracht van onze studenten maar ook van onze medewerkers. Digitalisering, robotisering, kunstmatige intelligentie, blockchain - het zijn ontwikkelingen die ons dagelijks leven radicaal veranderen. Avans moet daarom sneller kunnen schakelen, ook op de werkvloer.

[Lees hier de volledige Ambitie 2025 van Avans.](#)

Kernwaarden

Om onze ambities waar te maken blijven wij trouw aan onze waarden: maatschappelijk betrokken, ambitieus en persoonlijk. Deze 3 eigenschappen zijn typerend voor de identiteit van Avans. Ze vormen ons DNA.

We zetten altijd net dat stapje verder. Dat doen we bij Avans bovendien op basis van vertrouwen, verantwoording, persoonlijk leiderschap en lerend vermogen. In een kleinschalige omgeving waar we elkaar zien, herkennen en erkennen.

1.3. Introductie Organisatieonderdeel

Avans Creative Innovation bestaat uit St. Joost School of Art & Design, Koningstheateracademie en de opleidingen Business Innovation, Communicatie en Communication & Multimedia Design Breda.

Het onderwijs dat wij bieden bevindt zich op het snijvlak van kunst, design, technologie en economie. We gaan samen de uitdaging aan om kritische creatieve professionals op te leiden. We bundelen eigen vakmanschap met onze collectieve verbeeldingskracht om de wereld betekenisvoller te maken voor mens én omgeving.

Wij doen dit vanuit twee steden, Breda en 's-Hertogenbosch, verdeeld over vier locaties.

2. Doelstelling en uitgangspunten

2.1. Aanleiding

Avans Hogeschool (hierna Avans) start deze marktconsultatie met het oog op het mogelijk aangaan van een (Raam)Overeenkomst met één of meerdere leveranciers voor levering en eventuele aanvullende dienstverlening met betrekking tot foto- en videoapparatuur. Deze overweging is gestoeld op diverse cruciale factoren, waaronder kwaliteitsborging, procesefficiëntie, leveringszekerheid, kostenreductie, en ondersteuning en garantieafhandeling.

Bovendien staat Avans open voor het verkennen van andere contractvormen die mogelijk beter aansluiten bij haar specifieke behoeften en omstandigheden. De marktconsultatie is bedoeld om een grondig inzicht te verkrijgen in wat leveranciers te bieden hebben en zal dienen als basis voor een goed onderbouwde beslissing over de meest geschikte contractvorm en de te volgen inkoopprocedure. Afhankelijk van de uitkomsten van deze marktconsultatie zal Avans bepalen of en op welke wijze een aanbestedingstraject wordt opgestart, conform de geldende wet- en regelgeving.

2.2. Doelstelling van marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is om een diepgaand begrip te ontwikkelen van de markt voor foto- en videoapparatuur. De consultatie richt zich op het verkennen van het leverancierslandschap, waarbij gekeken wordt naar welke leveranciers beschikbaar zijn, wat hun kerncompetenties zijn en hoe hun productaanbod en dienstverlening zich onderscheiden van elkaar. Dit is essentieel om te bepalen welke leveranciers het best kunnen voldoen aan de behoeften van Avans.

Daarnaast wil Avans inzicht krijgen in de haalbaarheid en uitvoerbaarheid van de eisen en wensen die wij aan onze toekomstige leveranciers stellen. Dit omvat het toetsen van de door ons beoogde voorwaarden en de wijze van uitvragen, zodat we eventuele bezwaren of waardevolle alternatieve voorstellen vanuit de markt kunnen identificeren. Dit proces draagt bij aan het formuleren van een uitvraag die niet alleen realistisch en marktconform is, maar ook gericht op het selecteren van leveranciers die optimaal aansluiten bij de behoeften van Avans. Het uiteindelijke doel is een duurzame samenwerking aan te gaan met leveranciers die de kwaliteit en innovatie leveren die Avans nodig heeft om haar onderwijsdoelen te realiseren.

2.3. Uitgangspunten voor een mogelijke aanbesteding

De uitkomsten van deze marktconsultatie kunnen ertoe leiden dat Avans een aanbesteding uitschrijft. Op basis van de verkregen inzichten zal worden beoordeeld of een aanbesteding de beste aanpak is en, zo ja, onder welke voorwaarden en op welke wijze deze het meest effectief kan worden ingericht. Dit omvat zowel de eisen die aan leveranciers worden gesteld als de manier waarop de opdracht in de markt wordt gezet.

Voorlopig heeft Avans een aantal uitgangspunten vastgesteld die als basis dienen voor een mogelijke aanbesteding. Deze uitgangspunten worden tijdens de marktconsultatie getoetst en kunnen, afhankelijk van de input uit de markt, worden aangescherpt of aangepast. Het doel hiervan is om een inkoopproces te waarborgen dat niet alleen aansluit bij de behoeften van Avans, maar ook een haalbare en werkbare samenwerking met leveranciers mogelijk maakt.

(Raam)Overeenkomst

Indien uit de marktconsultatie blijkt dat een aanbesteding de meest geschikte route is, is Avans voornemens een Raamovereenkomst af te sluiten met maximaal drie leveranciers voor de levering van foto- en videoapparatuur.

Looptijd van de Raamovereenkomst

De Raamovereenkomst zal naar verwachting een initiële looptijd van twee jaar hebben, ingaande op 1-1-2026 en eindigend van rechtswege op 31-12-2028 zonder dat hiervoor een opzegging nodig is.

Verlengingsmogelijkheden

Avans behoudt zich het recht voor om de Raamovereenkomst optioneel te verlengen met twee aanvullende periodes van elk 12 maanden. Deze verlengingsopties gaan respectievelijk in op 1-1-2029 en 1-1-2030.

Minicompetitie voor Nadere Opdrachten

Voor het toewijzen van nadere opdrachten, waarvan de exacte omvang en waarde kunnen variëren, zal een minicompetitie worden georganiseerd onder de leveranciers die binnen de

Raamovereenkomst zijn gecontracteerd. Dit mechanisme stelt Avans in staat om per opdracht de meest passende leverancier te selecteren en optimale voorwaarden te realiseren.

Deze uitgangspunten zijn bedoeld als een richtinggevend kader voor de marktconsultatie. De uiteindelijke vormgeving van een eventuele aanbesteding zal afhangen van de input uit de markt, zodat het proces niet alleen juridisch en procedureel correct is, maar ook aansluit bij de marktmogelijkheden en leidt tot een samenwerking die kwaliteit, innovatie en kostenefficiëntie waarborgt.

2.4. Binnen scope + eventueel buiten scope

Binnen de scope vallen alle fotografie, filmapparatuur, High end AV-middelen ten behoeve van de academies van Avans, passend bij de behoefte van opleidingen.

Buiten de scope valt

- Digitale schermen.
- Beamers.
- Soundbars.
- Consoles/ meubels met daarin de aansturing en display.
- Audio- en opname apparatuur t.b.v. de installaties.
- Video conferencing systemen voor groepen.
- Specialistische oplossingen voor broadcasting
- Geluidsopname apparatuur
- Specialistische belichting apparatuur
- Specialistische gripapparatuur (Dolly, Jib, Gimbal)

2.5. Omvang

Raming van de Opdrachtwaarde

De geraamde waarde van deze opdracht bedraagt circa €80.000 per jaar (inclusief btw). Deze raming is uitsluitend indicatief en afhankelijk van de beschikbare financiële middelen en ontwikkelingen in het onderwijs, zoals wijzigingen in onderwijsmodules of strategische keuzes van Avans. Hierdoor kan de uiteindelijke opdrachtwaarde aanzienlijk lager of hoger uitvallen.

Avans is niet verplicht gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst (een bepaalde omvang van) Prestaties door de leverancier (hierna ook: Opdrachtnemer) te laten verrichten, maar is gerechtigd een Prestatie af te nemen. De Opdrachtnemer kan derhalve generlei aanspraak maken op het verkrijgen van (een bepaalde omvang aan) Opdrachten tot het verrichten van een Prestatie gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst. Daarom kunnen er geen rechten aan deze raming worden ontleend.

3. Procedure en invulling marktconsultatie

3.1. Juridische en procedurele aspecten rond marktconsultatie

Deelname aan deze marktconsultatie is voor alle betrokkenen geheel vrijblijvend. Het al dan niet meedoen heeft dan ook geen consequenties (voor- of nadeel) voor een eventuele latere *openbare aanbestedingsprocedure*.

Bij *niet-openbare aanbestedingsprocedures* kan het niet deelnemen aan deze marktconsultatie echter wel gevolgen hebben. Avans kan in dergelijke procedures namelijk uitsluitend partijen uitnodigen die bij haar bekend zijn. Indien uw organisatie niet bekend is bij Avans en niet deelneemt aan deze marktconsultatie, kan zij u bij een latere niet-openbare procedure niet uitnodigen.

Avans nodigt bij een niet-openbare aanbesteding uitsluitend marktpartijen uit die hebben deelgenomen aan deze marktconsultatie. Indien mogelijk worden minimaal drie en maximaal vijf deelnemers geselecteerd. Wanneer uw organisatie niet deelneemt aan deze marktconsultatie, gaan wij er gemakshalve vanuit dat er geen interesse is in de opdracht en wordt uw organisatie niet meegenomen in de selectie voor een eventuele uitnodiging tot deelname aan de niet-openbare aanbestedingsprocedure.

Op dit moment is echter nog niet vastgesteld wat het vervolgproces zal zijn en of de opdracht al dan niet via een aanbesteding wordt gegund. De uitkomsten van deze marktconsultatie spelen daarbij een belangrijke rol.

Avans waardeert het dan ook enorm als marktpartijen de tijd en moeite nemen om aan deze marktconsultatie deel te nemen.

Er kunnen geen rechten ontleend worden aan deze marktconsultatie, en uit de informatie die is/wordt verstrekt in deze marktconsultatie. Partijen hebben, in het kader van deze marktconsultatie, ook geen recht op vergoeding van enigerlei kosten van welke aard dan ook.

Dit document is uitsluitend geschreven in het kader van deze marktconsultatie. Door deel te nemen aan de marktconsultatie gaan partijen onvoorwaardelijk akkoord met alle gestelde voorwaarden en eisen uit dit marktconsultatiedocument. Er ontstaan geen wederzijdse verplichtingen.

3.2. Contactpersonen Avans

Alle correspondentie over deze marktconsultatie verloopt uitsluitend via de berichtenmodule van TenderNed (www.tenderned.nl) en per e-mail via aanbesteding@avans.nl. De contactpersoon voor deze marktconsultatie is Eric Marcelissen, Adviseur Inkoop en Contractmanagement, Dienst Facilitair & Vastgoed.

Het is niet toegestaan buiten de contactpersoon om te communiceren met medewerk(st)ers van Avans (en/of andere betrokkenen) over deze marktconsultatie.

3.3. Inrichting en vormgeving marktconsultatie

Er wordt gebruik gemaakt van een open marktconsultatie, wat betekent dat iedereen mag reageren. Het doel is om actuele en juiste informatie uit de markt te verkrijgen om zo de invulling en haalbaarheid van de opdracht te toetsen en deze verder aan te scherpen. De marktconsultatie bestaat uit een schriftelijk deel en een *optioneel* mondeling deel.

Schriftelijk deel:

Iedere deelnemende partij wordt verzocht de vragen te beantwoorden zoals opgenomen in hoofdstuk 4. U mag uw antwoord per vraag aanleveren in een eigen format van maximaal één A4 per vraag. Zorg ervoor dat elk document goed leesbaar is en dat in uw antwoord duidelijk wordt verwezen naar het bijbehorende vraagnummer.

Uw antwoorden kunt u uploaden via de berichtenmodule van TenderNed. U wordt verzocht uw schriftelijke reactie uiterlijk op woensdag 21 mei vóór 12:00 uur via TenderNed in te dienen bij de contactpersoon van Avans.

Mondeling deel (optioneel):

Op basis van de schriftelijke beantwoording van de vragen beoordeelt Avans of er behoefte bestaat aan een verdere dialoog met de deelnemende partijen. Indien dit het geval is, worden geselecteerde partijen uitgenodigd voor een toelichtingsgesprek van maximaal 45 minuten om nader van gedachten te wisselen over hun schriftelijke antwoorden.

Indien er meer dan drie partijen deelnemen aan de marktconsultatie, zal Avans op basis van de schriftelijke reacties een selectie maken en maximaal drie partijen uitnodigen voor een verdiepende dialoog.

De inzichten die uit de marktconsultatie voortkomen, worden uitsluitend gedeeld indien Avans besluit een aanbestedingsprocedure op te starten. In dat geval ontvangen alle geïnteresseerde partijen een algemene terugkoppeling over de belangrijkste bevindingen, zodat een gelijk speelveld wordt gewaarborgd.

Avans waardeert elke inspanning om deel te nemen aan deze marktconsultatie en stelt de inbreng van marktpartijen op prijs.

3.4. Eindrapport

Avans stelt geen inhoudelijk verslag op van de marktconsultatie, maar publiceert uitsluitend een verslag over de gevolgde procedure. Inhoudelijk relevante informatie die uit de marktconsultatie naar voren komt, wordt – als Avans besluit een aanbestedingsprocedure op te starten – verwerkt in de aanbestedingsstukken.

Hiermee waarborgt Avans het gelijkheidsbeginsel en zorgt zij ervoor dat alle geïnteresseerde partijen over dezelfde informatie beschikken, zodat de mededinging niet wordt verstoord.

3.5. Planning

Publicatie marktconsultatie op TenderNed	Donderdag 24 april 2025
Publicatie marktconsultatie op TenderNed	Maandag 28 april 2025
Indienen schriftelijke antwoorden door deelnemende partijen via de berichtenmodule in TenderNed	Woensdag 21 mei 2025
Uitnodiging voor deelname aan mondeling gedeelte marktconsultatie (<i>Optioneel</i>)	Nader te bepalen
Mondeling gedeelte marktconsultatie (<i>Optioneel</i>)	Nader te bepalen
Verwachte ingang Raamovereenkomst	Januari 2026

Bovenstaande planning is indicatief, hieraan kunnen door partijen geen rechten worden ontleend.

3.6. Vertrouwelijkheid

Alle reacties zullen binnen Avans vertrouwelijk behandeld worden en uitsluitend beschikbaar zijn voor direct betrokkenen bij de opdracht.

3.7. Nederlandse taal

De procedure van deze marktconsultatie wordt gevoerd in de Nederlandse taal. Voor zover Avans niet anders aangeeft zal de communicatie, zowel schriftelijk als mondeling, alsook de reactie op de marktconsultatie worden gevoerd in de Nederlandse taal.

4. Vragen

1. Vragen over interesse in de opdracht	
1.1	Mocht Avans overgaan tot het uitschrijven van een aanbesteding, welke redenen zouden er voor u kunnen zijn om uiteindelijk niet deel te nemen? Kunt u dit toelichten?
1.2	Avans wil graag inzicht krijgen in de mate van volwassenheid van de leveranciersmarkt "Foto en Videoapparatuur" op het gebied van inschrijvingen op (Europese) aanbestedingen. Daarom vernemen wij graag meer over uw ervaring met het inschrijfproces. In hoeverre is uw organisatie bekend met het inschrijven op (Europese) aanbestedingen? Welke uitdagingen ervaart u hierbij, indien van toepassing? Daarnaast horen wij graag of uw organisatie behoefte heeft aan ondersteuning bij het inschrijfproces en welke vorm van hulp u als waardevol zou beschouwen.
1.3	Avans hanteert bij al haar opdrachten de Algemene Inkoopvoorwaarden. Kunt u hiermee akkoord gaan? [Bijlage] Als u niet volledig akkoord bent, geef dan duidelijk aan om welke artikelen het gaat. Voor elk artikel waar u bezwaar tegen heeft, vragen wij u een concrete suggestietekst voor een alternatief voor te stellen. Let op: Afhankelijk van de vervolprocedure kan het niet of niet volledig akkoord gaan met de Algemene Inkoopvoorwaarden van Avans ertoe leiden dat u niet wordt uitgenodigd voor verdere deelname aan het proces.

2. Vragen over procedure	
2.1	Avans is zich ervan bewust dat, als een formele aanbestedingsprocedure wordt gevolgd, het in principe in strijd kan zijn met de Aanbestedingswet om prijzen enkel op basis van merk- en typenummer uit te vragen en te vergelijken. Tegelijkertijd zijn alternatieve methoden om de inschrijfprijs te beoordelen vaak onevenredig tijdrovend en complex. Een alternatief, zoals het uitvragen op basis van een specifiek merk met de toevoeging "en/of gelijkwaardig", zou vereisen dat Avans voor elk product een gedetailleerde technische beschrijving verstrekt en dat inschrijvers moeten aantonen dat hun product daadwerkelijk gelijkwaardig is. Gezien het feit dat deze aanvraag betrekking heeft op standaard handelsgoederen die deel uit zouden moeten maken van het kernassortiment van de gewenste leverancier, is Avans van mening dat deze methode de meest effectieve en efficiënte aanpak biedt. Uiteraard mogen inschrijvers voor private label- en huismerkproducten gelijkwaardige alternatieven aanbieden. De inhoudelijk deskundige van Avans zal beoordelen of deze producten daadwerkelijk als gelijkwaardig kunnen worden beschouwd. Wij horen graag uw mening over deze benadering en of u hierin eventuele bezwaren ziet.

2.2	Indien u het uitvragen van prijzen op basis van merk- en typenummers als bezwaarlijk ervaart, welke alternatieve methoden zou u dan passend vinden om het prijsniveau op een objectieve en efficiënte wijze te beoordelen, zonder dat dit een onevenredige belasting vormt voor zowel de aanbesteder als de inschrijvers
2.3	Als [Bijlage] bij deze marktconsultatie heeft u het document “Overzicht 2025” ontvangen. Dit document is uitsluitend bedoeld als onderdeel van deze marktconsultatie en dient niet als een verzoek tot het indienen van een aanbod. Het doel is te toetsen of, op basis van de verstrekte informatie, marktpartijen in staat zouden zijn om een goed onderbouwd en vergelijkbaar aanbod te doen bij een eventuele aanbesteding. Wij verzoeken u daarom niet om concrete prijzen aan te bieden, maar om aan te geven of het overzicht toereikend is voor het kunnen opstellen van een volledig en marktconform aanbod. Specifiek horen wij graag of er elementen ontbreken, onduidelijk zijn of anders gespecificeerd zouden moeten worden om een realistisch en goed onderbouwd prijsvergelijk te kunnen maken.
2.4	Kan Avans ervan uitgaan dat de korting die wij op een specifiek merk en/of van een fabrikant ontvangen, van toepassing is op het volledige assortiment van dit merk en/of deze fabrikant voor alle bestellingen die gedurende de contractperiode worden geplaatst? Graag uw antwoord motiveren.
2.5	Avans is voornemens een Raamovereenkomst af te sluiten met maximaal drie leveranciers. Binnen deze Raamovereenkomst worden specifieke opdrachten boven een nader te bepalen drempelwaarde voor foto- en videoapparatuur, bijbehorende services en toebehoren gegund via minicompetities. Deze contractvorm biedt Avans de flexibiliteit om per opdracht de meest geschikte apparatuur te selecteren en via minicompetities steeds de meest gunstige leveringsvoorwaarden te realiseren. Hierdoor kan Avans optimaal profiteren van marktontwikkelingen en de kwaliteit van de aangeschafte producten en diensten waarborgen. De winnende inschrijver ontvangt automatisch alle opdrachten onder deze nader te bepalen drempelwaarde. Om een evenwichtige en werkbare contractvorm te realiseren, vernemen wij graag uw visie op deze werkwijze. Wij zijn met name benieuwd naar welk drempelbedrag u als acceptabel beschouwt, zodat er recht wordt gedaan aan de positie van de winnende inschrijver én er voldoende ruimte blijft voor marktwerking bij grotere opdrachten. Met andere woorden: vanaf welk bedrag acht u het gerechtvaardigd dat Avans een minicompetitie uitschrijft?

3. Vragen over dienstverlening - Levering	
3.1	In een snel veranderende wereld, waarin technologische innovaties zoals AI steeds vaker worden toegepast in foto- en videoapparatuur, wil Avans continu kunnen inspelen op nieuwe trends en ontwikkelingen. Wij zijn daarom benieuwd hoe u als leverancier Avans hierbij kunt ondersteunen. Hoe kunt u Avans proactief informeren en adviseren over relevante marktontwikkelingen, innovaties en de impact van AI op foto- en videotechnologie? Welke middelen en werkwijzen hanteert uw organisatie om gebruikers op de hoogte te houden van nieuwe ontwikkelingen, zoals AI-gestuurde beeldoptimalisatie, slimme videocontent-analyse of geavanceerde workflow automatisering? Daarnaast horen we graag welke mogelijkheden u ziet om Avans structureel toegang te geven tot deze kennis. Hoe zou een samenwerking op dit vlak vorm kunnen krijgen? Zijn er opties voor periodieke updates, kennissessies, trainingen of andere vormen van kennisdeling, zodat Avans altijd beschikt over de meest actuele informatie en innovaties binnen dit vakgebied?
3.2	Avans hecht veel waarde aan een betrouwbaar en transparant logistiek proces bij de toekomstige leverancier. Wij verwachten dat bij het plaatsen van een bestelling direct inzichtelijk is wat de voorraadstatus is, wat de exacte levertijd is en onder welke voorwaarden bestellingen die vóór 17:00 uur via de webshop worden geplaatst, de volgende dag geleverd kunnen worden. Is dit een haalbare eis? Zo niet, welke alternatieve levermogelijkheden biedt uw organisatie? Daarnaast willen wij duidelijkheid over het proces voor producten die niet bij u als leverancier op voorraad liggen, maar mogelijk wel beschikbaar zijn bij uw toeleverancier. Hoe snel kan Avans, na het opvragen van de levertijd, een bevestiging ontvangen van de exacte levertijd? Is het haalbaar om binnen 24 uur na het verzoek om levertijdinformatie een definitieve terugkoppeling te ontvangen? Zo niet, welke reactietijd is in de praktijk realistisch?
3.3	Avans koopt in de markt van foto- en videoapparatuur bij marktpartijen die zowel B2B als B2C bedienen. Is uw organisatie ingericht om aan een B2B-klant zoals Avans te leveren, inclusief specifieke vereisten zoals grotere afnamevolumes, servicevoorwaarden en eventuele maatwerkoplossingen? Kunt u toe Lichten hoe u hierop inspeelt?
3.4	Avans zoekt een leverancier die niet alleen fungeert als een logistieke schakel, maar daadwerkelijk waarde toevoegt door diepgaande productkennis en advies te bieden. Met name bij "high-end" of complexere technologieën is het essentieel dat wij kunnen rekenen op deskundig advies over compatibiliteit en het optimale gebruik van de producten. Hoe waarborgt uw organisatie dat Avans gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst altijd toegang heeft tot een vast contactpersoon of een team van specialisten met diepgaande kennis van de producten en toepassingen? Op welke wijze zorgt u ervoor dat dit niveau van ondersteuning en expertise consistent blijft, ook bij personeelsswisselingen of organisatorische veranderingen binnen uw bedrijf?

3.5	Avans hecht grote waarde aan een snelle en efficiënte afhandeling van defecten en garantieclaims en acht het daarom cruciaal dat de te contracteren leverancier beschikt over een eigen serviceapparaat in Nederland. Hierdoor kan defecte apparatuur snel gerepareerd of vervangen worden en kunnen garantieclaims efficiënt worden afgehandeld, zodat de functionaliteit van de apparatuur zo spoedig mogelijk wordt hersteld. Beschikt uw organisatie over een eigen serviceapparaat in Nederland? Hoe is dit ingericht en hoe worden defectmeldingen en garantieclaims opgevolgd? Kunt u toelichten hoe het reguliere proces verloopt vanaf het moment van melding tot het volledig herstellen of vervangen van het product? In hoeverre is uw organisatie voor de reparatie van hoogwaardige apparatuur afhankelijk van de producent? Welke impact heeft dit op doorlooptijden en serviceafspraken? Hoe borgt u dat doorlooptijden en verstoringen tot een minimum worden beperkt? Zijn er specifieke kenmerken of werkwijzen binnen uw organisatie die u op dit gebied onderscheiden van andere aanbieders? Bijvoorbeeld door het beschikbaar stellen van leenapparatuur? Als een reparatie toch langer gaat duren dan twee weken dan hechten wij aan het beschikbaar kunnen stellen van een vervangend (identiek) apparaat. Is dit voor u te organiseren? En gaat dit kosteloos of zijn hier verhuurkosten aan verbonden?
3.6	In hoeverre bent u als leverancier bereid om, naast uw kernassortiment, op verzoek van Avans aanvullende producten te bestellen die niet standaard tot uw aanbod behoren? Onder welke voorwaarden zou dit mogelijk zijn, en op welke wijze kunt u ervoor zorgen dat deze producten toch concurrerend kunnen worden aangeboden, zowel qua prijs als leveringsvoorwaarden? Welke beperkingen of criteria hanteert u hierbij.
3.7	Avans hecht waarde aan de mogelijkheid om producten vooraf te bekijken en te testen, vooral bij high-end of complexere technologieën. Dit helpt ons om een goed onderbouwde keuze te maken en de geschiktheid van een product voor onze specifieke behoeften te beoordelen. Biedt uw organisatie de mogelijkheid om producten te demonstreren of te laten testen voorafgaand aan een eventuele aanschaf? Zo ja, op welke manier en onder welke voorwaarden?
3.8	Op welke wijze kan uw organisatie een OCI-koppeling realiseren om uw digitale bestelomgeving toegankelijk te maken voor het inkoopstelsel van Avans Hogeschool? Kunt u toelichten hoe de beveiliging van deze koppeling wordt gewaarborgd en op welke manier het plaatsen van opdrachten via de online bestelomgeving optimaal ondersteund wordt?

4. Vragen over Duurzaamheid	
4.1	Is uw organisatie bereid om de gedragscode duurzaamheid van Avans te ondertekenen bij het aangaan van een Raamovereenkomst? Zo niet, kunt u toelichten waarom uw organisatie deze gedragscode niet wil ondertekenen? [Bijlage]
4.2	Aan welke specifieke Duurzame Ontwikkelingsdoelen (SDG's) zou uw organisatie kunnen bijdragen binnen de scope van deze opdracht? Op welke concrete manieren ziet u deze bijdrage tot uiting komen?

4.3	Avans is benieuwd naar de mogelijkheden binnen de tweedehandsmarkt voor high-end foto- en videoapparatuur. Kunt u aangeven of uw organisatie refurbished apparatuur aanbiedt als alternatief voor nieuwe apparatuur? Zo ja, hoe wordt de kwaliteit en betrouwbaarheid van deze producten gewaarborgd? Daarnaast willen wij inzicht krijgen in de restwaarde van apparatuur die binnen onze organisatie obsoleet is geworden. Biedt uw organisatie mogelijkheden voor terugkoop, inruil of recycling van gebruikte apparatuur? Zo ja, op welke manier wordt de restwaarde bepaald en welke voorwaarden zijn hieraan verbonden?
------------	--

5. Tot Slot	
5.1	Avans maakt graag gebruik van de kennis en ervaring van marktpartijen die geïnteresseerd zijn in de opdracht. Zijn er, naast de genoemde ambities, doelstellingen en vragen, nog andere aandachtspunten die van belang zijn voor het selecteren van de juiste leverancier?