



# Marktconsultatiedocument

*Implementatie Microsoft Dynamics 365*

*Voor: Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving  
(eventregistratie)*

## Voorwoord

---

Voor u ligt het marktconsultatiedocument van Avans Hogeschool voor de komende aanbesteding "Implementatie Microsoft Dynamics 365 voor Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie). Naar verwachting wordt de aanbesteding halverwege 2026 gepubliceerd op TenderNed.

De aan te besteden opdracht wordt als volgt gedefinieerd: Avans Hogeschool zoekt een partner voor de implementatie van een integrale oplossing op basis van Microsoft Dynamics 365 (Customer Engagement). De oplossing moet de processen rondom Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie) ondersteunen en verbeteren, met een sterke aansluiting op het Microsoft-ecosysteem en onderwijs-specifieke eisen (o.a. privacy en ketensamenwerking).

Deze marktconsultatie is bedoeld om een beter beeld van de markt te krijgen, zodat Avans de juiste vraag kan formuleren voor de markt ten behoeve van dit inkooptraject.

Avans realiseert het zich dat het geen kleine opgave is om aan deze marktconsultatie deel te nemen en dat u hier de nodige tijd en moeite in steekt. Op voorhand wil Avans u dan ook hartelijk bedanken voor de genomen moeite om mee te werken aan de marktconsultatie.

## Inhoudsopgave

---

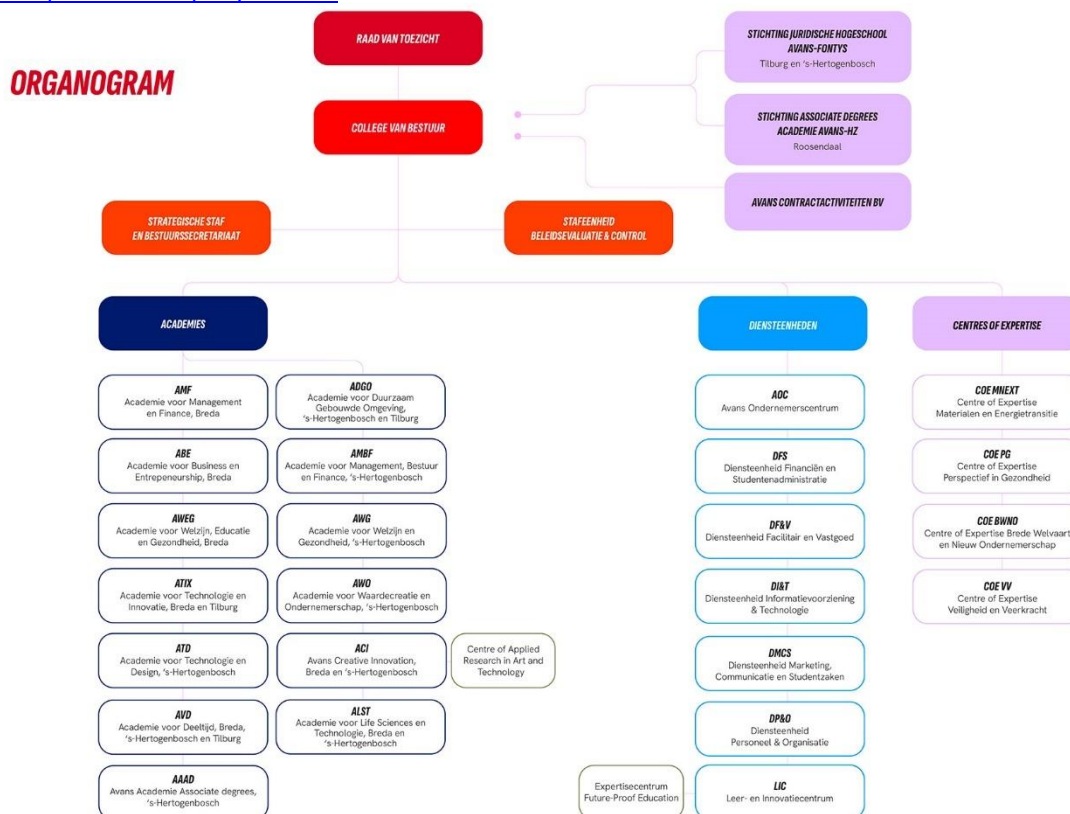
<b>Voorwoord</b> .....	<b>2</b>
<b>Inhoudsopgave</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Inleiding</b> .....	<b>4</b>
1.1 Algemene informatie Avans .....	4
1.2 Strategie Avans.....	5
1.3 Introductie Organisatieonderdeel DI&T.....	5
<b>2. Doelstelling en uitgangspunten</b> .....	<b>6</b>
2.1 Aanleiding .....	6
2.2 Doelstelling van marktconsultatie .....	7
2.3 Uitgangspunten van de eventuele aanbesteding .....	8
2.4 Binnen scope + eventueel buiten scope .....	9
2.5 Omvang .....	9
<b>3. Procedure en invulling marktconsultatie</b> .....	<b>11</b>
3.1 Juridische en procedurele aspecten rond marktconsultatie .....	11
3.2 Contactpersonen Avans.....	11
3.3 Inrichting en vormgeving marktconsultatie .....	11
3.4 Eindrapport.....	11
3.5 Planning .....	12
3.6 Vertrouwelijkheid .....	12
3.7 Nederlandse taal .....	12
<b>4. Vragen</b> .....	<b>13</b>
<b>Bijlagen</b> .....	<b>17</b>

# 1. Inleiding

## 1.1 Algemene informatie Avans

Avans behoort met ruim 30.000 studenten, 65 hbo-opleidingen en ruim 3.500 medewerkers tot de grotere hogescholen van Nederland. Avans heeft locaties in Breda, 's-Hertogenbosch, Roosendaal en Tilburg.

De studenten volgen les bij 11 academies. Ter ondersteuning van de academies en het College van Bestuur zijn er 7 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](https://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 een 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 DI&T

Dienst Informatievoorziening & Technologie (DI&T) is initiatiefnemer voor deze marktconsultatie en opvolgend de aanbesteding.

Bij DI&T bouwen we aan de digitale toekomst van Avans Hogeschool. We leveren innovatieve, betrouwbare en veilige informatievoorzieningen. Samen met collega's vertalen we informatiebehoeften naar de beste ondersteuning voor onderwijs, onderzoek en bedrijfsvoering.

We ontwikkelen systemen op maat en bieden proactieve ondersteuning. Door het zorgen voor veilige informatie door sterke informatiebeveiliging, het ontwerpen van een toekomstbestendige architectuur en het uitvoeren van een vooruitstrevende IT-strategie creëren we samen een digitale omgeving waarin vernieuwing centraal staat.

## 2. Doelstelling en uitgangspunten

---

### 2.1 Aanleiding

Avans Hogeschool heeft stevige ambities, onder andere op het gebied van co-creatie met het werkveld. Ons uitgangspunt is dat ons onderwijs en onderzoek bijdragen aan de transitie naar een duurzame samenleving. Dat vraagt om strategische partnerschappen. We willen samen met het werkveld ons onderwijs creëren. Dat gaat verder dan advies vragen, maar betekent dat er samen inhoud wordt gegeven aan de curricula en samen aan oplossingen wordt gewerkt van vraagstukken die in het werkveld leven.

Daarnaast is het kunnen blijven concurreren op het gebied van studentenwerving essentieel, hiervoor is inzicht, automatisering en personalisatie van groot belang.

Om Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie) goed te kunnen doen, moeten onze processen rondom praktijkleren, afstuderen en contactmomenten met (toekomstige) studenten soepel, betrouwbaar en schaalbaar zijn.

De directe aanleiding voor deze marktconsultatie is dat de huidige ondersteunende systemen voor deze processen het einde van hun levenscyclus hebben bereikt én dat de bijbehorende contractuele afspraken (licenties en/of onderhoud) aflopen of binnen afzienbare tijd opnieuw moeten worden verlengd. Hierdoor ontstaat een logisch beslismoment: doorgaan met tijdelijke verlengingen met oplopende risico's en beperkingen, of nu gericht toewerken naar een toekomst vaste inrichting. Tegelijkertijd groeien de verwachtingen vanuit opleidingen, studenten en het werkveld: meer flexibiliteit, betere digitale dienstverlening, personalisatie, betere samenwerking in ketens en meer inzicht in voortgang en kwaliteit.

Daarom willen we nu de markt raadplegen. Met deze marktconsultatie onderzoeken we welke oplossingen en inrichtingsvarianten beschikbaar zijn binnen Dynamics 365, welke ontwikkelingen we mogen verwachten, en welke keuzes passend zijn bij onze ambities en randvoorwaarden. Het uitgangspunt is dus niet een nieuw, losstaand systeem, maar een toekomst vaste inrichting op en rond Dynamics 365, inclusief de benodigde configuratie, eventuele uitbreidingen en integraties met de overige applicatieketen.

Voor deze marktconsultatie ligt de prioriteit en focus op twee procesdomeinen:

1. Stage & Afstuderen (co-creatie)
2. Studentenwerving (eventregistratie)

We willen daarbij nadrukkelijk ophalen:

- Hoe processen rondom Stage & Afstuderen (co-creatie) en praktijkleren binnen Dynamics 365 kunnen worden ondersteund (zoals matching, begeleiding, beoordeling, dossiervorming en rapportage)
- Hoe Studentenwerving (eventregistratie) in Dynamics 365 kan worden ingericht (zoals campagnes, inschrijving/registratie, communicatie, opvolging, segmentatie en inzicht)
- Welke standaardmogelijkheden beschikbaar zijn en waar uitbreidingen of add-ons logisch zijn, met als uitgangspunt: zo min mogelijk maatwerk en een beheersbare lifecycle
- Hoe koppelingen met onze onderwijs- en applicatieketen het beste worden gerealiseerd (integratiepatronen, data-uitwisseling, security, autorisaties en logging)
- Welke implementatie-aanpak en beheerconcepten passen bij Avans (continuïteit, releasebeleid, adoptie, beheerlast en eigenaarschap)

Deze marktconsultatie is bedoeld om scherp te krijgen wat er in de markt mogelijk is en welke oplossingsrichtingen binnen Dynamics 365 Avans het beste in staat stelt om haar ambities waar te maken.

## 2.2 Doelstelling van marktconsultatie

Doel van deze marktconsultatie:

- Toetsen hoe de markt de opgave en scope (paragraaf 2.4) interpreteert;
  - Inzicht krijgen in hoe de markt de opgave en de beoogde scope (zoals beschreven in paragraaf 2.4) begrijpt en welke aannames leveranciers daarbij hanteren.
- Verkrijgen van inzicht in realistische oplossingsrichtingen;
  - Begrijpen welke oplossingsrichtingen de markt als haalbaar en passend ziet, met aandacht voor een spectrum van mogelijkheden zoals standaardfunctionaliteit, configuratie/low-code en beperkt maatwerk.
- Ophalen best practices, met nadruk op het onderwijsdomein;
  - Leren van praktijkervaringen en bewezen aanpakken, bij voorkeur binnen het hoger onderwijs, inclusief succesfactoren, valkuilen en randvoorwaarden voor implementatie, adoptie en beheer.
- Aanscherpen van onze aanbestedingsstukken;
  - Toetsen van de haalbaarheid;
  - Signaleren van onduidelijkheden;
  - Identificeren van onbedoelde marktbeperkende eisen of uitgangspunten;
  - Ophalen van input voor planning, fasering, gunningsaanpak;
  - Vinden van de balans tussen eisen en wensen.
- Vormen van een besluit rondom beheer en onderhoud van Dynamics 365;
  - Gaan we dit als Avans Hogeschool zelf doen?
  - Gaat we dit bij de externe partner neerleggen?
  - Kiezen we een hybride vorm?

## 2.3 Uitgangspunten van de eventuele aanbesteding

- De uiteindelijke implementatie wordt beoogd volgens het Microsoft Success by Design raamwerk inclusief bijbehorende kwaliteitsreviews en architectuurkeuzes.
  - Dit betekent dat de leverancier aantoonbaar werkt volgens Microsoft best practices voor Dynamics 365 (o.a. solution blueprint, security & compliance, integratie- en datamigratie-aanpak, ALM/DevOps, test- en livegangvoorbereiding) en deze periodiek laat toetsen in gezamenlijke (Success by Design-)reviews. Doel is vroegtijdige risico-identificatie en een voorspelbare, beheerbare livegang en operatie.
- Avans is op zoek naar een partij die:
  - Aantoonbaar ervaring heeft met implementaties binnen Dynamics 365;
  - Aantoonbare ervaring heeft binnen het onderwijsdomein (HBO/WO/MBO) specifiek met de processen Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie). Omdat dit laat zien dat de beoogd opdrachtnemer onze context direct begrijpt en dit kan vertalen naar een effectieve aanpak en passende oplossing;
  - Ervaring heeft met integraties, portalen, datamigraties en beheer binnen een Microsoft-architectuur;
  - Aantoonbaar kan maken dat oplossingen succesvol geadopteerd zijn door diverse gebruikersgroepen.

## 2.4 Binnen scope + eventueel buiten scope

### Binnen scope

- Implementeren van de oplossingen voor Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie) binnen Dynamics 365. In detail beschreven in;
  - Concept - Avans Hogeschool Programma van Eisen
  - Concept - Avans Hogeschool behoeftes studiekeuzeactiviteiten
  - Concept - Avans Hogeschool - Macro & Micro journeys uitwerkingen
  - Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Opdracht aanvraag student afhandelen (beoordelen)
  - Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Student kiest module met beroepspraktijkopdracht
  - Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Avans Coördinator ontwikkelt module en beoordeelt
- Het overzetten van de data vanuit de bestaande systemen.
- Het opleiden van key-users en het verzorgen van trainingsmateriaal voor eindgebruikers.

### Buiten scope

- Licenties voor Dynamics 365. Deze zullen door Avans worden aangeschaft via SURF.
- De implementatie van eventuele volgende oplossingen. Het is wel de wens van Avans om in de toekomst uit te breiden, maar dit zit niet in de scope van deze opdracht.

## 2.5 Omvang

Voor Avans is het van belang om een goede inschatting te kunnen maken van de benodigde investering voor dit project. Om hier een goede inschatting van te kunnen maken denken wij dat er in ieder geval twee factoren belangrijk zijn:

### Eigendomsvraag

We willen van jullie, als partner, begrijpen hoe het intellectuele eigendom van de oplossing georganiseerd is. Hiervoor zien we grofweg drie scenario's:

1. Het eigendom ligt volledig bij Avans
2. Het eigendom is gedeeld (hybride)
3. Het eigendom ligt volledig bij partner

Om hier een goed beeld over te kunnen vormen, vragen we u om zo gedetailleerd mogelijk antwoord te geven op de vragen zoals gesteld in '5. Vragen over de vergoeding'.

### **Gebruikersaantallen**

We willen van jullie, als partner, begrijpen hoe het licentiebeleid kan worden vormgegeven op basis van onze gebruikersaantallen:

<b>Type gebruiker</b>	<b>Aantal interne gebruikers</b>	<b>Aantal externe gebruikers</b>
<b>Relatiebeheer</b>		
D365 Sales Enterprise (DGU-00003) (heavy users)	30	
Power Apps per User for Faculty (I21-00001) (light users) > 300	1000	
Optioneel: D365 Team Members Edu Sub Per User (MTN-00001)	1000	
<b>Studentenwerving (eventregistratie)</b>		
D365 Customer Insights Attach Edu Sub (8UI-00001)	1	
D365 Customer Insights User License	100	
D365 Customer Insights Journeys T1 Interacted People Edu Sub Add-on (8UJ-00001) (5K per package)	4	30000
<b>Stage &amp; Afstuderen (co-creatie)</b>		
Power Apps per User for Faculty (I21-00001)	700	
Power Pages Auth Users T2 Edu Sub (100 Units 100 User/Site/Mo Min) (WEI-00001)	250	25000

## **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 aan de marktconsultatie heeft dan ook geen consequenties (voor- of nadeel) voor een eventuele latere aanbestedingsprocedure. Avans waardeert echter elke inspanning van partijen 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**

Correspondentie over deze marktconsultatie vindt uitsluitend via TenderNed plaats.

De contactpersoon voor deze marktconsultatie is:

Marloes Vis, Adviseur Inkoop & Contractmanagement.

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. De marktconsultatie bestaat in eerste instantie enkel uit een schriftelijk deel. Indien Avans daartoe aanleiding ziet, kan Avans deelnemende partijen uitnodigen voor een verdiepend gesprek in de week van 23 maart 2026. Een uitnodiging voor een gesprek is uitsluitend bedoeld ter verduidelijking en vormt geen vooraankondiging of garantie voor een opdracht. Gesprekken kunnen ook plaatsvinden via Microsoft Teams.

Iedere deelnemende partij wordt gevraagd de vragen te beantwoorden zoals opgenomen in hoofdstuk 4. U dient hiervoor *Bijlage 1 Antwoordformulier Marktconsultatie* te gebruiken om op deze vragen te reageren. U wordt verzocht om uiterlijk **maandag 9 maart 2026** uw schriftelijke reactie via TenderNed aan te leveren middels een bijlage in een bericht via TenderNed.

Avans waardeert elke inspanning om aan deze marktconsultatie deel te nemen, maar kan zich op voorhand niet verplichten om op individuele basis op elke reactie te reageren.

### **3.4 Eindrapport**

Avans publiceert geen inhoudelijk verslag van de marktconsultatie, maar een verslag m.b.t. de procedure. Alle inhoudelijke relevante informatie vanuit de marktconsultatie wordt verwerkt in de beoogde aanbestedingsstukken. Avans borgt hiermee het gelijkheidsbeginsel en zorgt dat de mededinging niet verstoord wordt.

### 3.5 Planning

Publicatie marktconsultatie op TenderNed	12 februari 2026
Stellen van eventuele aanvullende vragen via de berichtenmodule in TenderNed	Uiterlijk 26 februari 2026
Indienen schriftelijke antwoorden door deelnemende partijen via de berichtenmodule in TenderNed	Uiterlijk 9 maart 2026
(Optioneel) Uitnodiging voor verduidelijkend gesprek	Maandag 16 maart
(Optioneel) Verduidelijkende gesprekken – mondelinge toelichting	Week van 23 maart
Verwachte start aanbestedingsprocedure (publicatie Aanbestedingsdocumenten)	Q2 – Q3 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

<b>1.1</b>	Welke overwegingen heeft u, gezien de aanleiding en de scope van de opdracht, om wel of niet deel te nemen aan een eventuele aanbesteding? Wilt u daarbij ook aangeven in hoeverre de scope voor u voldoende duidelijk en afgebakend is om in een later stadium een passende inschrijving te kunnen doen die recht doet aan onze eisen en wensen.
------------	---

### 2. Vragen over de algemene inkoopvoorwaarden

<b>2.1</b>	Avans verklaart bij haar aanbestedingen haar Algemene Inkoopvoorwaarden (zie onderstaande link en/of bijlage) van toepassing. Kunt u akkoord gaan met deze Algemene Inkoopvoorwaarden? Indien dit niet het geval is, kunt u aangeven met welke artikelen u niet akkoord kan gaan en hiervoor een aangepaste suggestietekst opgeven?  <a href="#">Algemene Inkoopvoorwaarden Avans Hogeschool</a>
------------	--

### 3. Vragen over het Programma van Eisen

<b>3.1</b>	In de bijlage vindt u het document 'Concept - Avans Hogeschool Programma van Eisen' (PvE). In deze marktconsultatie willen we nadrukkelijk gebruikmaken van uw expertise om het PvE aan te vullen en te verbeteren, zodat het ons helpt om de beoogde doelstellingen te realiseren.  Welke essentiële eisen, randvoorwaarden of wensen ontbreken volgens u in dit concept-PvE om onze doelstellingen te kunnen behalen?
<b>3.2</b>	Welke eisen zijn naar uw oordeel onvoldoende scherp of niet goed toetsbaar, en hoe zou u deze concreter formuleren?
<b>3.3</b>	Ziet u eisen die onnodig beperkend zijn of die innovatie in de weg staan? Welke alternatieve eis of oplossingsrichting stelt u voor?
<b>3.4</b>	Indien u verwacht niet aan (delen van) het concept-PvE te kunnen voldoen: welke onderdelen betreft dit, wat is de oorzaak, en welke aanpassing zou het wél haalbaar maken?

<b>4. Vragen over Organisatieprofiel en geschiktheid</b>	
<b>4.1</b>	Beschrijf uw organisatie (denk aan bijvoorbeeld: omvang, vestigingen, (samenwerking)cultuur, kerncompetenties en eventuele partnerschappen).
<b>4.2</b>	Welke Microsoft competenties en certificeringen zijn aanwezig binnen uw team (denk aan bijvoorbeeld: functioneel, technisch, architectuur, security)?
<b>4.3</b>	Hoe is uw leveringsmodel ingericht (denk aan bijvoorbeeld: onshore/nearshore/offshore, beschikbaarheid, continuïteit)?
<b>4.4</b>	<p>Wat is uw ervaring in het onderwijsdomein?</p> <p>Geef indien mogelijk referentiecases in het onderwijsdomein die inhoudelijk vergelijkbaar zijn (bijv. stage/placement, afstuderen, events, portalen, externe partijen). Voeg per case toe: de belangrijkste lessons learned.</p> <p>Ervaring in het onderwijsdomein is voor Avans belangrijk omdat wij op zoek zijn naar een partner die bekend is met de processen in het onderwijs en die op niveau met ons kan meedenken.</p>

Wij beogen de implementatie (of een afgebakende fase) op basis van een vaste prijs uit te vragen. We willen dit zo inrichten dat voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer de risico's en onzekerheden maximaal worden beperkt en waar nodig transparant worden belegd, zodat inschrijvers een vaste prijs kunnen bieden. Daarbij moet de gekozen werkwijze en contractering passen binnen de kaders van de Aanbestedingswet (o.a. transparantie, gelijke behandeling en proportionaliteit).

<b>5. Vragen over de vergoeding</b>	
<b>5.1</b>	Welke prijsmodellen zijn in dit type traject gebruikelijk (bijv. fixed price per fase, time & materials of een hybride vorm), en wat ziet u in deze context als de belangrijkste voor- en nadelen per model (denk aan voorspelbaarheid, risicoverdeling, flexibiliteit en sturingsmogelijkheden)?
<b>5.2</b>	Geef, indien mogelijk, een indicatieve kostenbandbreedte voor de verschillende fasen van de implementatie van de gevraagde oplossingen voor Stage & Afstuderen (co-creatie) en Studentenwerving (eventregistratie) binnen Dynamics 365.
<b>5.3</b>	Welke aannames hanteert u om tot de gevraagde kostenbandbreedte te komen? (denk aan bijvoorbeeld: scope/MVP, aantallen users, aantallen integraties, portaalgebruik, rapportages)?
<b>5.4</b>	Welke onzekerheden adviseert u expliciet buiten de vaste prijs te houden?

<b>6. Vragen over het onderscheidend innovatief vermogen</b>	
<b>6.1</b>	<p>Heeft u ervaring in het domein van stage/afstuderen?</p> <p>Bijgevoegd vindt u een nog niet intern gevalideerd concept proces. Kunt u hier feedback op geven, en indien mogelijk aangeven in hoeverre dit proces ondersteund kan worden met uw oplossing? En in hoeverre dit op basis van uw standaardfunctionaliteit of maatwerk kan worden gerealiseerd?</p>
<b>6.2</b>	<p>Heeft u ervaring in het domein van eventmanagement/studentenwerving?</p> <p>Bijgevoegd vindt u het gewenste proces. Kunt u hier feedback op geven, en indien mogelijk aangeven in hoeverre dit proces ondersteund kan worden met uw oplossing? En in hoeverre dit op basis van uw standaardfunctionaliteit of maatwerk kan worden gerealiseerd?</p>
<b>6.3</b>	Hoe ondersteunt u selfservice voor studenten en externe bedrijven (portalen), workflow/goedkeuringen, communicatie (templates/notificaties) en statusoverzichten?
<b>6.4</b>	Welke fasering adviseert u om de scope beheersbaar te houden?
<b>6.5</b>	Hoe kunt u ons ondersteunen bij de adoptie door de verschillende doelgroepen? (studenten, docenten, coördinatoren, externen, beheerders)
<b>6.6</b>	Welke trainingsvorm(en) adviseert u voor het borgen van kennisoverdracht aan verschillende doelgroepen? (denk aan bijvoorbeeld: key-users, functioneel beheer, eindgebruikers, externen)
<b>6.7</b>	Welke mogelijkheden ziet u voor procesoptimalisatie met Power Platform en AI/Copilot (realistisch en beheersbaar) en hoe voorkomt u scope creep?

<b>7. Overig en Tot slot</b>	
<b>7.1</b>	<p>Op basis van uw ervaring met vergelijkbare trajecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wat is in deze context een realistische doorlooptijd per fase (zoals door u beschreven in 6.4), en</li> <li>• Welke afhankelijkheden en randvoorwaarden zijn daarbij bepalend voor tempo en haalbaarheid (bijv. beschikbaarheid van sleutelpersonen, datakwaliteit/migratie, integraties, besluitvorming en test-/acceptatiecapaciteit)?</li> </ul>
<b>7.2</b>	Welke inzet verwacht u van Avans (rollen, FTE's, besluitvorming, key-users, data owners)?

<b>7.3</b>	Wat zijn volgens u de belangrijkste risico's voor dit traject, betreffende de implementatie van de gevraagde oplossingen binnen Dynamics 365, en welke mitigaties adviseert u?
<b>7.4</b>	Welke concrete gunningcriteria kan Avans opnemen zodat het onderscheidend innovatief vermogen tot uiting kan worden gebracht? En hoe kan Avans deze het beste beoordelen?
<b>7.5</b>	Welke geschiktheidseisen adviseert u op te nemen in de aanbestedingsprocedure zodat Avans een implementatiepartner krijgt die in staat is om deze opdracht naar behoren uit te voeren?
<b>7.6</b>	Heeft u ervaring met aanbestedingen en zo ja, welke adviezen heeft u nog voor Avans om de aanbestedingsprocedure zo goed mogelijk te laten verlopen? Adviseert u bijv. het doorlopen van een niet-openbare procedure of een openbare procedure, met het oog op de markt? Andere adviezen zijn ook welkom.
<b>7.7</b>	Graag ontvangen wij uw reactie over punten die nog niet aan de orde zijn gekomen in andere vragen en die u wel van belang acht om mee te geven.

## **Bijlagen**

*In te vullen door deelnemer marktconsultatie:*

- Bijlage 1 Antwoordformulier Marktconsultatie Implementatie Microsoft Dynamics 365

*Ter informatie deelnemer marktconsultatie:*

- Bijlage 2 Algemene Inkoopvoorwaarden Avans Hogeschool
- Bijlage 3: Concept - Avans Hogeschool - Macro & Micro journeys uitwerkingen studiekeuzeactiviteiten
- Bijlage 4: Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Avans Coördinator ontwikkelt module en beoordeelt
- Bijlage 5: Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Opdracht aanvraag student afhandelen (beoordelen)
- Bijlage 6: Concept – Avans Hogeschool – Proces Stage en Afstuderen - Praatplaat - Student kiest module met beroepspraktijkopdracht
- Bijlage 7: Concept - Avans Hogeschool behoeftes studiekeuzeactiviteiten
- Bijlage 8: Concept - Avans Hogeschool Programma van Eisen