

***Marktconsultatieverslag
Inkoopadviesdiensten***

Hengelo, 18 september 2026

VERBODEN

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.....	9

1. Inleiding

1.1 Algemeen

Stichting Carmelcollege (hierna: Carmel) is een van de grotere onderwijsorganisaties voor voortgezet onderwijs (hierna: VO) in Nederland. Carmel verbindt 15 VO-scholen met ruim 45 schoollocaties verspreid over het land en verzorgt onderwijs variërend van praktijkonderwijs tot gymnasium. Binnen Carmel volgen ruim 33.000 leerlingen onderwijs, begeleid door circa 4.300 medewerkers. Carmel heeft de Bedrijfsvoering georganiseerd via het Carmel Collectief en vijf bedrijfsvoeringsclusters.

Carmel 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 vijf clusters, verdeeld over in totaal circa 45 locaties. Carmel 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 Carmel gezamenlijk met de bedrijfsvoeringsclusters c.q. scholen (verder ook te noemen aanbestedende dienst dan wel opdrachtgever) een groot aantal (Europese) aanbestedingen uitvoeren. Het betreft hoofdzakelijk Europese openbare aanbestedingen en daarnaast meervoudig onderhandse en andere Europese aanbestedingsprocedures op het gebied van leveringen en diensten waarvan 50% centraal en 50% decentraal. De focus ligt op de inkoopcategorieën Huisvesting en Facilitair (ca 70%) ICT (ca 15%), HRM (10%) en Onderwijs (5%). Op basis van de aanbestedingskalender is de geraamde spend voor inkoopadviesdiensten de komende vier jaar ca €600.000,- bestaande uit circa 50% reguliere en 50% complexe aanbestedingen. 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 Carmel een ontwikkeling ingezet rondom het professionaliseren van de bedrijfsvoering, met als doel de kwaliteit van de dienstverlening te verhogen en de kosten van de bedrijfsvoering te verlagen. Hiermee verbonden is de ontwikkeling naar een facilitaire regieorganisatie, waarbij het accent komt te liggen op de ontwikkeling van de strategische en tactische inkoopfunctie. Dit betekent dat team Inkoop van Carmel steeds meer vanuit een regierol zal gaan acteren. Carmel heeft daarbij behoefte aan 1 vaste strategische partner die haar adviseert, begeleidt en ondersteunt met betrekking tot alle uitbestede aanbestedingen op het gebied van leveringen en diensten.

1.3 Onderzoeksdoelstelling

Middels deze marktconsultatie wil Carmel 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 22 mei is de marktconsultatie gepubliceerd op Tenders.nl. Er hebben vijf (5) 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 antwoordformulier bestaande uit 7 vragen. Het antwoordformulier is opgenomen als bijlage 1 Antwoordformulier bij dit marktconsultatieverslag.

2.1 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:

- Organisatie en scope
- Marktonwikkelingen
- Perceelindeling en referenties
- Prijs
- Kwaliteit
- Planning
- Implementatie

Carmel 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.

2.2 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

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

- Adjust Consulting B.V.
- COPPA CBP B.V.
- Significant Groep B.V.
- Supply Value B.V.
- Tenderpeople 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:

- Organisatie en scope
- Markontwikkelingen
- Perceelindeling en referenties
- Prijs
- Kwaliteit
- Planning
- Implementatie

3.2.1. *Organisatie en scope*

Alle marktpartijen zijn gespecialiseerd in inkoop- en aanbestedingsadvies, de accenten in de dienstverlening zijn verschillend. Vier van de vijf partijen noemen de onderwijssector als expliciete doelgroep, een partij noemt dit niet expliciet maar richt zich wel op overheid en semipublieke organisaties.

Uit de marktconsultatie blijkt dat marktpartijen 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 Resultaat(verplichting) Verschillend: T&M, fixed price, combinatie onderscheid tussen reguliere (meer eenvoudige) en complexe inkooptrajecten
Helpdeskfunctie	Ja	Jaarlijkse/Maandelijkse vaste fee Per uur Verschillend: T&M, fixed price, combinatie Inspanningsverplichting Nacalculatie
Marktconsultatie aanbesteding	Ja	Fixed price Resultaat(verplichting) Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Contractmanagement aanbesteding	Ja	Per uur

		Fixed price Resultaat(verplichting) Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Strategische inkoopadviesvraagstukken	Ja	Per uur of fixed price Vaste prijs per strategische opdracht Resultaat (evt. mede afhankelijk van het vraagstuk) Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken	Ja	Per jaar of maand een vast bedrag (strippenkaart) Uurtarief op nacalculatie Inspanning Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Verzorgen van (bij)scholing	Ja	Meerdere opties Vaste prijs Inspanning Resultaatverplichting Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Materiedeskundigheid	Ja*	Uurtarief Inspanning Verschillend: T&M, fixed price, combinatie
Opstellen business case	Ja	Meerdere opties Resultaat Verschillend: T&M, fixed price, combinatie

Toelichting:

Materiedeskundigheid: 1 inkoopadviesbureau geeft aan voor sommige maar niet alle onderwerpen materiedeskundigheid aan te kunnen bieden, 1 partij geeft aan over materiedeskundigheid op het gebied van Inkoop, SCM en Digital te beschikken.

Als onderdelen die buiten de scope vallen en die de marktpartijen kunnen aanbieden worden genoemd:

- Spendanalyse/data-analyse
- Contract- en leveranciersmanagement (structurele uitvoering)
- Advies contractmanagement volwassenheid
- Strategische ontwikkeling inkoopfunctie
- Implementatie contractmanagement (organisatie-inrichting)
- Juridische adviezen (o.a. verbintenissenrecht/IT-recht/bouwwrecht)

Onderscheidend vermogen

Alle partijen bieden begeleiding van aanbestedingen aan, en geven aan dat kwaliteitsborging en continuïteit een belangrijk onderscheidend element is; de verschillen zitten vooral in de wijze waarop zij de dienstverlening organiseren en uitvoeren.

De belangrijkste onderscheidende thema's die worden genoemd zijn:

- Proces- en kwaliteitsborging
- Strategisch partnerschap en doorontwikkeling inkoopfunctie
- Resultaatgerichte en efficiënte uitvoering
- Menselijke factor
- Expertise (vakgebieden/materiedeskundigheid/complexiteit)

Marktontwikkelingen komende 2-4 jaar

De meeste marktpartijen verwachten de komende jaren de volgende marktontwikkelingen:

- Digitalisering en AI worden steeds belangrijker
- Meer aandacht voor rechtmatigheid, compliance en kwaliteit
- Verdere professionalisering van de inkoopfunctie
- Toenemende complexiteit van aanbestedingen

De volgende ontwikkelingen worden slechts door 1 of enkele partijen genoemd:

- Arbeidsmarktkrapte en schaarste aan ervaren professionals
- Consolidatie van de markt
- Duurzaamheid/MVOI als integraal onderdeel van inkoop

De markt adviseert Carmel in haar uitvraag niet primair te richten op capaciteit of prijs, maar vooral op kwaliteit van de dienstverlening en de samenwerking (bijvoorbeeld middels een dialoofase). Meerdere partijen adviseren de beoordeling te richten op het team dat daadwerkelijk de beoordeling uitvoert, de wijze waarop kwaliteit is geborgd en ervaring met vergelijkbare opdrachten. Daarnaast wordt geadviseerd ruimte te bieden voor technologische ontwikkelingen en de inzet van AI.

Perceelindeling

De marktconsultatie heeft geen eenduidig beeld opgeleverd ten aanzien van de optimale perceelindeling. Naast suggesties voor een indeling naar vakgebied, complexiteit (regulier/complex) of type dienstverlening (aanbestedingen/contractmanagement), is ook aangegeven dat de opdracht vanwege de omvang en samenhang geschikt is om als één perceel aan te besteden.

3.3.2 Prijs

Voor een overzicht van de gehanteerde prijsmodellen wordt verwezen naar paragraaf 3.3.1 Scope. Er is een duidelijke consensus dat één prijsmodel niet passend is voor alle typen dienstverlening. De meeste marktpartijen adviseren een gedifferentieerd prijsmodel, waarbij resultaatgerichte werkzaamheden (zoals aanbestedingen) op basis van een vaste prijs of resultaatverplichting worden gecontracteerd en meer open of doorlopende werkzaamheden (zoals interim-inzet of strategisch advies) op basis van een inspanningsverplichting of uurtarief.

3.3.3 Kwaliteit

Marktpartijen noemen een aantal concrete eisen of randvoorwaarden zoals:

- Wijze waarop het minimaal kwaliteitsniveau wordt vastgesteld (bijv. aantal aanbestedingen dat adviseur zelfstandig heeft begeleid)
- Kwaliteitsborging
- Juridische toetsing
- Continuïteit van de bezetting
- Beschikbaarheid van specialistische expertise

Ten aanzien van het gunningscriterium kwaliteit wordt door marktpartijen de volgende criteria benoemd:

- Kwaliteit van de aanpak en kwaliteitsborging.
- Kwaliteit, continuïteit en ervaring van het adviesteam.
- Samenwerking, regievoering en stakeholdermanagement.
- Aantoonbare ervaring met vergelijkbare opdrachten.
- Innovatie, AI en maatschappelijke waarde (MVOI/duurzaamheid).
- Flexibiliteit en een passende prijs-kwaliteitverhouding.

De ontwikkeling naar meer centrale aanbestedingen wordt door marktpartijen benaderd vanuit 2 perspectieven:

- Proces- en governancegericht: focus op centrale regie, standaardisatie, contractmanagement en uniforme werkwijzen
- Mens- en organisatiegericht: focus op draagvlak, samenwerking tussen scholen en het begeleiden van de verandering.

Voor Carmel zijn beide perspectieven relevant.

De marktpartijen adviseren Carmel om ruimte te bieden voor de inzet van AI en andere technologische ontwikkelingen, waarbij AI wordt ingezet als ondersteunend hulpmiddel ter ondersteuning van de dienstverlening en niet als vervanging van professionele expertise. Daarbij moet de menselijke regie en eindverantwoordelijkheid behouden blijven en dienen transparantie, controleerbaarheid, duidelijke kaders en periodieke evaluatie te zorgen voor een verantwoorde en toekomstbestendige toepassing van technologie.

Mogelijkheden voor de invulling van Social return en/of duurzaamheid

De meeste marktpartijen zien MVOI en duurzaamheid vooral als integraal onderdeel van de dienstverlening. Zij adviseren maatschappelijke doelstellingen te verankeren in beleid, aanbestedingen en contractmanagement en deze te vertalen naar concrete eisen, gunningscriteria en KPI's. Social Return wordt ingevuld via onder meer de inzet van jonge professionals en samenwerking

met sociale partners. Door meerdere partijen wordt aangegeven dat invulling haalbaar wordt geacht, waarbij door 1 partij 5% haalbaar wordt geacht en 1 partij nadrukkelijk adviseert om social return als eis op te nemen.

3.3.5 Planning

Vrijwel alle partijen geven aan dat de planning haalbaar is met de kanttekeningen:

- 1 partij verzoekt om de Nvl rondes te vervroegen zodat er meer tijd is voor het opstellen van de offerte
- 1 partij verzoekt rekening te houden met de herfstvakantie bij de Nota van Inlichtingen tweede vragenronde.

3.3.6 Implementatie

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

- Zorg voor een zorgvuldige implementatie en overdracht, inclusief kennismaking, overdracht van lopende dossiers, inzicht in de inkoopkalender en beschikbaarheid van relevante documentatie.
- Richt een heldere governance en rolverdeling in, met duidelijke afspraken over verantwoordelijkheden, prioritering, escalatie en besluitvorming.
- Werk met vaste contactpersonen en korte communicatielijnen, ondersteund door regelmatig overleg en goede afstemming tussen Carmel en de opdrachtnemer.
- Borg uniforme werkwijzen en standaarden, onder meer door gebruik van templates, eenduidige processen en vastgelegde afspraken.
- Zorg voor een goede overgang van aanbesteding naar contractmanagement, inclusief inrichting van contractbeheer, monitoring en overdracht.
- Borg de samenwerking en kwaliteit, onder meer door voldoende capaciteit, het vastleggen van afspraken, periodieke evaluaties en eventueel het hanteren van KPI's.

3.3.7 Borging

Om gedurende de uitvoering een proactieve en hoogwaardige dienstverlening te borgen wordt Carmel geadviseerd:

- vast kernteam met heldere governance
- standaard werkwijze en kwaliteitsborging
- periodieke afstemming en evaluatie
- vaste werkwijze per aanbesteding
- inzet van een consistent team
- regelmatige voortgangsafspraken
- reguliere gesprekken met stoplichtrapportages

Als KPI's worden genoemd:

- Klanttevredenheid
- Tijdigheid/Doorlooptijd per aanbesteding (proces)
- Kwaliteit van documenten
- Aantal aanbestedingen volgens planning afgerond (proces/tijdigheid)
- Mate van rechtmatigheid (audit-proof)
- Kwaliteit: aantal correcties/klachten/bezwaarprocedures
- Realisatie van doelstellingen per aanbesteding
- Naleving afspraken
- Continuïteit in bezetting/bereikbaarheid
- Mate van gebruik van standaardtemplates
- Overdraagbaarheid en vastlegging van kennis
- Voorspelbaarheid: mate waarin resultaten binnen scope en budget worden gerealiseerd
- Contractmanagement: mate van implementatie en naleving contractafspraken.

3.3 Conclusies marktconsultatie

De belangrijkste conclusies op basis van de marktconsultatie zijn:

- Scope: de scope en optionele diensten zoals opgenomen in de marktconsultatie blijven ongewijzigd.
- Perceelindeling: De marktconsultatie heeft geen eenduidig beeld opgeleverd ten aanzien van de optimale perceelindeling. Gelet op de gewenste samenwerking met één strategische partner, de beheersbaarheid van de overeenkomst en de beperkte opdrachtomvang wil Carmel de opdracht in één perceel in de markt te zetten. Daarbij wordt de benodigde specialistische expertise (vakgebieden en complexiteit) geborgd via referentie-eisen en gunningscriteria.
- Kwaliteitseisen: De uitkomsten van de marktconsultatie zijn waar relevant betrokken bij het aanscherpen van de kwaliteitseisen van het programma van eisen. De reacties van marktpartijen hebben Carmel bevestigd in de keuze om onder meer een ISO 9001-certificaat (of gelijkwaardig) als geschiktheidseis op te nemen.
- Kwaliteit en innovatie: De marktconsultatie laat zien dat marktpartijen innovatie voornamelijk interpreteren als de toepassing van AI en andere technologische ontwikkelingen. Carmel wil in de aanbesteding daarom een bredere definitie van innovatie hanteren, waarbij naast technologische innovatie (incl. AI) ook ruimte wordt geboden voor innovaties in aanpak, samenwerking, aanbestedingsstrategie, contractmanagement en procesverbetering. Hiermee wordt voorkomen dat marktpartijen innovatie te beperkt interpreteren en ontstaat meer ruimte voor onderscheidend vermogen.
- Invulling social return en/of duurzaamheid: Geconcludeerd wordt op basis van de marktconsultatie dat de grootste meerwaarde wordt gerealiseerd door MVOI integraal toe te passen binnen dienstverlening van de Opdrachtnemer. Carmel heeft besloten daarom geen afzonderlijke Social Return-verplichting op te nemen in deze overeenkomst, maar in het programma van eisen is opgenomen dat bij iedere aanbesteding een onderbouwde afweging wordt gemaakt van de relevante MVOI eisen en wensen.
- Planning: de planning wordt door de marktpartijen als haalbaar geacht, waarbij rekening is gehouden met het verzoek om de Nota van Inlichtingen te vervroegen en rekening te houden met de herfstvakantie.
- Borging kwaliteit dienstverlening en KPI's: Op basis van de marktconsultatie wil Carmel in aanbesteding KPI's opnemen, waarbij ruimte bestaat voor zowel output- als outcomegerichte indicatoren. Daarbij krijgen marktpartijen de mogelijkheid KPI's voor te stellen die vanuit hun expertise bijdragen aan de kwaliteit en verdere ontwikkeling van de dienstverlening.

Bijlage 1 Antwoordformulier marktconsultatie inkoopadviesdiensten

Graag zien wij een korte en bondige beantwoording van (een deel van) onderstaande vragen tegemoet. U hoeft dus niet in detail uit te wijden in uw antwoorden (maximaal 6 A4).

Naam deelnemer marktconsultatie :																																															
Nr.	Vraag																																														
1. Organisatie en scope																																															
1a.	Wat is uw missie en visie?																																														
1b.	Welke dienstverlening en vakgebieden (ICT/Facilitair/HRM...) vormt uw kern? En in welke marktsegmenten bent u actief?																																														
	Antwoord: ○ Vakgebieden: Facilitair / ICT / HRM / Werken /.... ○ Marktsegmenten: Gemeenten/Ministeries/Onderwijs/Provincies/Zorg/....																																														
1c.	Wat is de scope van uw dienstverlening?																																														
	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>Marktconsultatie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contractmanagement aanbesteding</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Strategische inkoopadviesvraagstukken</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> <tr> <td>Opstellen business case</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Onderdelen (binnen scope of optioneel) die u mist en kunt aanbieden <table border="1"> <thead> <tr> <th>Onderwerp</th> <th>Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)</th> <th>Prijsmodel</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></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			Marktconsultatie			Contractmanagement aanbesteding			Strategische inkoopadviesvraagstukken			Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken			Verzorgen van (bij)scholing			Materiedeskundigheid			Opstellen business case			Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Prijsmodel												
Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Prijsmodel																																													
Projectmatige uitbesteding van aanbestedingen voor leveringen en diensten op basis van resultaatverplichting incl. juridische borging.																																															
Helpdeskfunctie																																															
Marktconsultatie																																															
Contractmanagement aanbesteding																																															
Strategische inkoopadviesvraagstukken																																															
Ad-hoc advisering inzake inkoop- en aanbesteding gerelateerde vraagstukken																																															
Verzorgen van (bij)scholing																																															
Materiedeskundigheid																																															
Opstellen business case																																															
Onderwerp	Inschrijver kan aanbieden (ja / nee)	Prijsmodel																																													
1d	Wat is uw onderscheidend vermogen in de markt?																																														
	Antwoord (licht uw antwoord toe):																																														

1d	Wat is uw personeelsopbouw (naar leeftijd/opleidingsniveau en junior/medior/senior) en -beleid (vast/flexibele schil/onderaanneming).
2. Marktontwikkelingen	
2a	Welke marktontwikkelingen verwacht u de komende 2 tot 4 jaar?
	Antwoord (licht uw antwoord toe):
2b.	Hoe speelt u hier met uw producten/dienstenaanbod op in?
	Antwoord (licht uw antwoord toe)
2c.	Op welke wijze zou Carmel dit kunnen meenemen in haar uitvraag?
	Antwoord:
3. Perceelindeling en referenties	
3a	Welke perceelindeling adviseert u voor de aanbesteding van inkoopadvies- en contractmanagementdiensten voor Carmel, en welke argumenten liggen hieraan ten grondslag? Daarbij kan gedacht worden aan een perceelindeling op basis van vakgebied (Facilitair/ICT), type dienstverlening (aanbesteding/contractmanagement), complexiteit, senioriteit of andere passende structuur.
	Antwoord (licht uw antwoord toe):
3b	Carmel is op zoek naar een partner die in staat is om volledige regie over te nemen van de aanbestedingen die aan hen worden uitbesteed. Aan welke kerncompetenties denkt u hierbij?
	Antwoord:
4. Prijs	
4a	Welk (e) 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:
5. Kwaliteit	

5a.	Welke eisen en gunningscriteria adviseert u Carmel om op te nemen, zodat Carmel haar doelstellingen kan realiseren binnen deze opdracht?
	Antwoord (licht uw antwoord toe):
5b	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:
5c.	Op welke wijze kan binnen de aanbesteding en gedurende de contractperiode de verschuiving naar meer centrale aanbestedingen en de ontwikkeling van contractmanagement worden opgenomen binnen de aanbesteding?
	Antwoord:
5d.	Op welke wijze kan binnen de aanbesteding en gedurende contractperiode worden geborgd dat kwaliteit, continuïteit en uniformiteit van dienstverlening niet afhankelijk zijn van individuele consultants, maar organisatiebreed zijn ingericht en aantoonbaar worden gemonitord?
	Antwoord:
5e.	Op welke wijze kunnen technologische ontwikkelingen, waaronder AI, op een passende en toekomstbestendige manier onderdeel uitmaken van de aanbesteding?
	Antwoord:
5e	Welke mogelijkheden ziet u binnen de opdracht tot invulling van Social Return en/of duurzaamheid?
	Antwoord:

6. 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 Tenders</td><td>Vrijdag 18 september 2026</td></tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde</td><td>Vrijdag 2 oktober 2026 voor 12:00 u</td></tr> <tr> <td>Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde</td><td>Donderdag 8 oktober 2026</td></tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde</td><td>Donderdag 15 oktober 2026</td></tr> <tr> <td>Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde</td><td>Woensdag 28 oktober 2026</td></tr> <tr> <td>Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen</td><td>Woensdag 11 november 2026 voor 12:00 u</td></tr> <tr> <td>Beoordeling inschrijvingen</td><td>Vrijdag 20 november</td></tr> <tr> <td>Presentatie/Gesprek</td><td>23-25 november</td></tr> <tr> <td>Interne besluitvorming</td><td>26 nov-3 december</td></tr> <tr> <td>Verzenden voornemen tot gunning</td><td>4 december 2026</td></tr> <tr> <td>Verificatiebespreking</td><td>Week 1 (4-6 januari 2027)</td></tr> </tbody> </table>		Activiteit	Datum	Publicatie aanbesteding op Tenders	Vrijdag 18 september 2026	Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde	Vrijdag 2 oktober 2026 voor 12:00 u	Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde	Donderdag 8 oktober 2026	Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde	Donderdag 15 oktober 2026	Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde	Woensdag 28 oktober 2026	Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen	Woensdag 11 november 2026 voor 12:00 u	Beoordeling inschrijvingen	Vrijdag 20 november	Presentatie/Gesprek	23-25 november	Interne besluitvorming	26 nov-3 december	Verzenden voornemen tot gunning	4 december 2026	Verificatiebespreking	Week 1 (4-6 januari 2027)
Activiteit	Datum																								
Publicatie aanbesteding op Tenders	Vrijdag 18 september 2026																								
Uiterste datum voor het stellen van vragen eerste vragenronde	Vrijdag 2 oktober 2026 voor 12:00 u																								
Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen eerste vragenronde	Donderdag 8 oktober 2026																								
Uiterste datum voor het stellen van vragen tweede vragenronde	Donderdag 15 oktober 2026																								
Beschikbaar stellen Nota van inlichtingen tweede vragenronde	Woensdag 28 oktober 2026																								
Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen	Woensdag 11 november 2026 voor 12:00 u																								
Beoordeling inschrijvingen	Vrijdag 20 november																								
Presentatie/Gesprek	23-25 november																								
Interne besluitvorming	26 nov-3 december																								
Verzenden voornemen tot gunning	4 december 2026																								
Verificatiebespreking	Week 1 (4-6 januari 2027)																								

	Einde bezwaartermijn	7 januari 2027
	Ingangsdatum overeenkomst	1 maart 2027
	Antwoord:	
7. Implementatie		
7a	Wat zijn de aandachtspunten en randvoorwaarden waarmee Carmel rekening moet houden tijdens de implementatie van deze aanbesteding?	
	Antwoord:	
7b	Hoe borgt u gedurende de uitvoering van de overeenkomst een proactieve en kwalitatief hoogwaardige dienstverlening, en welke KPI's adviseert u Carmel te hanteren voor sturing en beoordeling van de prestaties?	
	Antwoord:	
8. Overig		
	Heeft u tenslotte nog wat zaken gemist of eventuele suggesties met betrekking tot de vragenlijst? Graag vernemen wij dit van u.	
	Antwoord:	

Wij verzoeken u vriendelijk om dit antwoordformulier in te vullen en conform planning tijdig via de berichtenmodule van TenderNed in te dienen.

