

Marktconsultatie

ICT Hardware



Protestants Christelijk Basisonderwijs Apeldoorn

Versie:	Definitief
Opdrachtgever:	PCBO Apeldoorn
Uitgevoerd door:	Richard de Groot en Juul Makelaar
Datum:	4 januari 2017
Kenmerk:	P.165086

Inhoud

1	Inleiding	3
1.1	PCBO Apeldoorn	3
1.2	Omschrijving huidige situatie ICT landschap en Hardware	4
1.2.1	Bureau	4
1.2.2	Scholen	6
1.2.3	Externe partijen	8
1.3	Omschrijving gewenste situatie ICT landschap en Hardware	9
1.4	PCBO Apeldoorn als Opdrachtgever	9
1.5	Algemene uitgangspunten en doelstellingen ICT Hardware	10
1.6	Doelstellingen Marktconsultatie	12
2	Vraagstelling	13
3	Procedure en voorschriften marktconsultatie	14
3.1	Planning	15
4	Voorwaarden aan de inhoud van het reactiedocument	16
	BIJLAGE 1 VRAGENLIJST	17
	BIJLAGE 2 FORMAT VOOR HET STELLEN VAN VRAGEN	23

1 Inleiding

1.1 PCBO Apeldoorn

PCBO is een vitale en dynamische onderwijsorganisatie in Apeldoorn. Onder deze organisatie vallen 27 verschillende basisscholen. Deze scholen hebben allemaal een eigen identiteit en verschillen in grootte, (onderwijs)type en organisatie. Wat de scholen bindt zijn onze normen en waarden die worden gevormd door het christelijke geloof. Door samen te werken wordt de kennis en kunde van iedere individuele school optimaal benut en profiteren de scholen van onze schaalgrootte, bijvoorbeeld op het gebied van scholing en inkoop.

Op onze scholen willen wij betekenisvol en toekomstgericht onderwijs aanbieden aan basisschoolleerlingen uit heel Apeldoorn en omgeving. Op dit moment gaat ongeveer vierenveertig procent van alle Apeldoornse kinderen naar een PCBO school. Daarmee hebben wij de zorg voor ongeveer 5.900 leerlingen.

Voor meer informatie verwijzen we u naar onze website:

<http://www.pcbo.apeldoorn-onderwijs.nl/>

PCBO Apeldoorn is voornemens haar ICT Hardware en aanverwante dienstverlening Europees aan te besteden. Alvorens over te gaan tot een aanbesteding organiseert PCBO een marktconsultatie om enerzijds haar conceptvraagstelling aan de markt te toetsen op haalbaarheid en wenselijkheid en anderzijds om inzicht te krijgen in de (on)mogelijkheden in de markt.

1.2 Omschrijving huidige situatie ICT landschap en Hardware

Onderstaand is de huidige situatie beschreven van het ICT landschap van PCBO Apeldoorn. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen de bureau omgeving van PCBO, de basisscholen en externe partijen.

1.2.1 Bureau

De kantooromgeving van PCBO maakt gebruik van de IT-diensten van de leverancier Computel. Computel levert een Remote Desktop Services (RDS) omgeving waarbinnen de verschillende applicaties worden aangeboden. Naast deze Remote Desktop Services omgeving is AFAS de belangrijkste applicatie die gebruikt wordt. De medewerkers maken gebruik van Microsoft Office 365 voor het gebruik van Word, Excel, PowerPoint en Outlook. De mail is centraal ingeregeld door Computel door middel van Office 365.

Applicaties welke beschikbaar worden gesteld binnen de Remote Desktop Services omgeving:

- Adobe Acrobat XI Pro;
- Email (Office 365);
- Excel 2013;
- OneNote 2013;
- Outlook 2013;
- PowerPoint 2013;
- Profit Communication Center;
- ProfitNL;
- Verkenner 365;
- Whitevision Workflow module;
- Windows Verkenner;
- Word 2013.

Infrastructuur

De infrastructuur binnen de kantoor omgeving van PCBO bestaat uit verschillende devices. Er wordt gebruik gemaakt van fat clients, alsmede notebook computers en tablets.

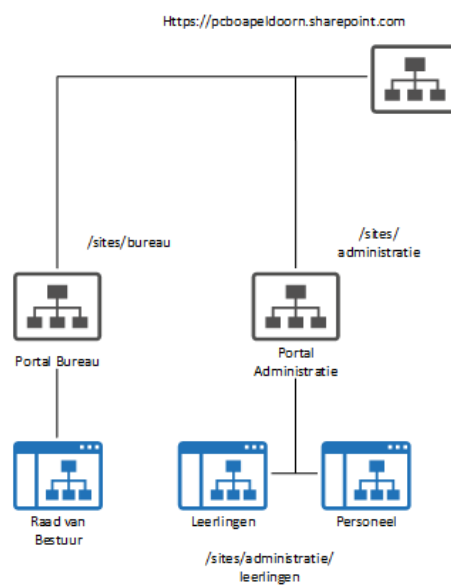
Software

Voor de bedrijfsvoering zijn de belangrijkste applicaties Afas en ParnasSys. Naast deze twee wordt o.a. gebruik gemaakt van de Microsoft Office applicaties, te weten:

- Word;
- Excel;
- Outlook;
- PowerPoint.

SharePoint

Voor het bureau is een basis SharePoint online omgeving opgezet. Binnen SharePoint zijn een aantal verschillende portals aangemaakt, waarbij alleen de gebruikers binnen de site toegang hebben tot de onderliggende informatie.

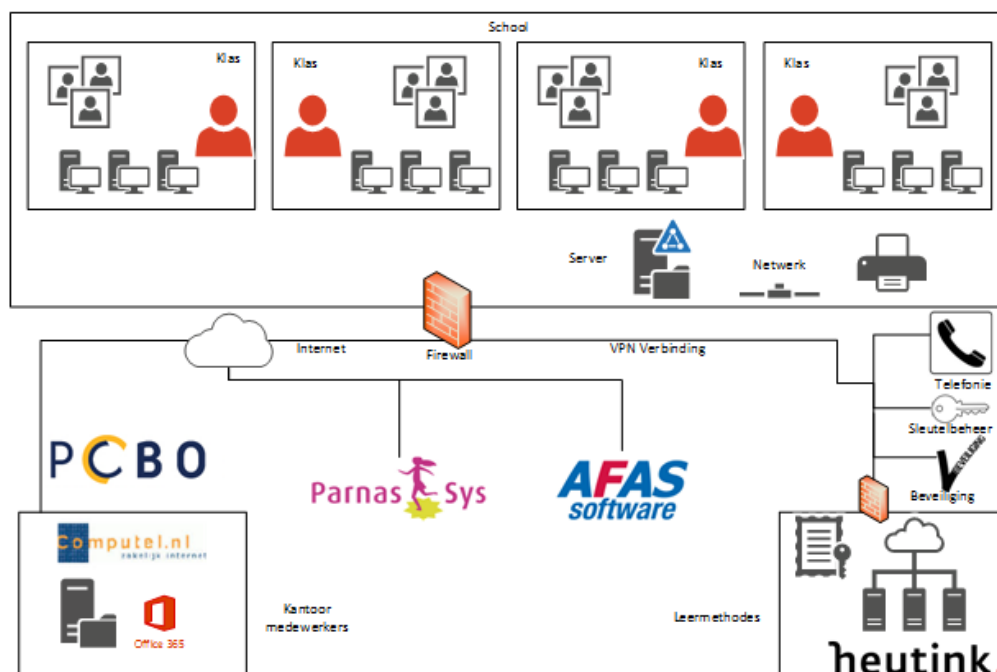


1.2.2 Scholen

De omgeving binnen de scholen bestaat uit één fysieke server op locatie voor het opslaan van documenten en bestanden. Naast deze server is een firewall en een aantal netwerk switches aanwezig. Deze hardware is eigendom van PCBO en wordt beheerd door de leverancier Heutink ICT. De scholen hebben geen administrator toegang tot deze hardware en de daaraan gekoppelde software. In de volgende paragraaf staan schematische weergaven van de IT-omgeving binnen de scholen.

Infrastructuur

Onderstaande afbeelding geeft de IT-infrastructuur weer zoals deze momenteel gangbaar is op de scholen.



Draadloos netwerk

Op dit moment wordt binnen PCBO gebruik gemaakt van de draadloze oplossing van CloudTrax. Het betreft hier een Open-Mesh oplossing die volledig vanuit een webbrowser is te beheren en te onderhouden. Momenteel zijn drie verschillende type access points in gebruik. In onderstaande tabel zijn deze weergegeven.

	OM2P-HS	OM5P-AC	MR1750
Radio Speed	300 Mbps	300+867 Mbps	450+1300 Mbps
Power at max speed	200mW	79mW	100mW
Antenna	Dual internal	Four internal	Six internal
Band	2.4 GHz	2.4 + 5 GHz	2.4 + 5 GHz
Max Range	3-4 walls	1-2 walls	3-4 walls
Max Users	20-50 per AP	20-50 per AP	50-100 per AP

Naast de bovenstaande access points wordt binnen de Montessorischool Passe-Partout, gebruik gemaakt van Aerohive accesspoints.

Applicaties

De leraren en medewerkers hebben toegang tot de Microsoft Office 365 omgeving. Het beheer en onderhoud van deze Office 365 omgeving wordt uitgevoerd door Computel. De software voor de leerlingen (leermethode) wordt aangeboden vanuit het platform van Heutink ICT, deklas.nu3 en Mijn Omgeving Online (MOO) en Basispoort. Binnen PCBO wordt nog niet door alle medewerkers gebruik gemaakt van OneDrive. Van de totaal 522 medewerkers beschikken er 150 over toegang tot OneDrive.

Voor de scholen is op dit moment nog geen specifieke SharePoint omgeving ingericht. Wel wordt getest met SharePoint door een enkele IT-medewerker.

Leermethodes

De PCBO-scholen hebben autonomie bij de keuze van de te gebruiken leermethodes. Deze leermethodes worden op dit moment aangeboden vanuit o.a. de schoolleverancier Reinders en de verschillende uitgevers. Binnen PCBO zijn een groot aantal verschillende leermethodes beschikbaar.

1.2.3 Externe partijen

Binnen PCBO zijn verschillende externe partijen aanwezig die toegang tot het netwerk nodig hebben.

Leveranciers

Deze hebben toegang tot de AFAS-omgeving voor het leveren van goederen. Indien bijvoorbeeld het papier bij de printer op een school bijna op is kan de leerkracht of medewerker van de school in AFAS een verzoek tot leveren indienen. De leverancier ontvangt hiervan bericht en kan dit papier op de juiste school leveren. De volledige administratie en facturatie vindt plaats vanuit en door Afas.

Externe partijen

Binnen een school zijn een aantal verschillende externe partijen werkzaam die toegang hebben tot Microsoft Office 365 en ParnasSys o.a.

- Pedagogische medewerker;
- Vrijwilligers;
- Logopedisten.

Personeel

Binnen PCBO zijn geen fulltime IT-medewerkers bezig met het dagelijkse beheer en onderhoud van de verschillende omgevingen. Een inhuur medewerker is voor de scholen beschikbaar voor het installeren van netwerk bekabeling en hand- en span diensten. Per school is er een I (informatica) medewerker aangesteld die dit binnen zijn takenpakket heeft.

1.3 Omschrijving gewenste situatie ICT landschap en Hardware

Het uitgangspunt is dat de ICT Hardware moet aansluiten op ons WIFI-netwerk en Intune, Microsoft System Center en onze Azure AD omgeving. Tevens dienen alle cloudbase educatieve software op deze hardware te kunnen draaien. Welke hardware daarvoor geleverd wordt bepaald door het advies dat de leverancier samen met de betreffende school opgesteld. Dit advies moet passen bij het schoolconcept en de visie van de school op gebied van onderwijs en ICT. De kaders op gebied van financiën, ICT infrastructuur van dit advies worden centraal door PCBO bepaald. Gezien het feit dat scholen een bepaald budget ter beschikking gesteld krijgen om mede aan de hand van het advies van de leverancier hun nieuwe ICT omgeving in te richten, is een breed assortiment ICT Hardware van A-merken wenselijk. Dit houdt ook in dat refurbished hardware en oudere modellen ook onderdeel van het assortiment van de leverancier dienen te zijn.

De leverancier dient alle gewenste software voor de betreffende school te installeren alvorens de hardware op school geleverd wordt. Optioneel dient de mogelijkheid te worden meegenomen dat een school de hardware volledig operationeel in de klas opgeleverd krijgt. De leerkracht van de klas hoeft daarna de hardware alleen nog maar aan te zetten en alles werkt.

PCBO wenst een leverancier te contracteren waarmee prestatieafspraken gemaakt kunnen worden inzake beschikbaarheidspercentages, DOA, uitval binnen de contractperiode en klanttevredenheid.

1.4 PCBO Apeldoorn als Opdrachtgever

PCBO zit in een transitie van een klassiek Opdrachtgeverschap naar een regie op haar dienstverleners. De contouren hiervan zijn uiteen gezet in het ICT Plan. Om goed invulling te kunnen geven aan de regierol betekent dit concreet dat PCBO het noodzakelijk acht demand management in te gaan richting.

Demand management heeft de verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat veranderingen op het gebied van bedrijfsprocessen, informatievoorziening en informatietechnologie optimaal worden vormgegeven.

1.5 Algemene uitgangspunten en doelstellingen ICT Hardware

PCBO Apeldoorn wenst via een Europese aanbesteding één (1) leverancier te contracteren voor ICT Hardware (Werkplek- en Leerlingapparatuur) en bijbehorende dienstverlening.

Binnen PCBO wordt op dit moment gebruik gemaakt van verschillende soorten devices, waaronder Fat clients, Notebook, Tablets, iPads en Smartphones.

De (glasvezel) datalijnen, printing, bekabeling, aanschaf educatieve software en licenties worden niet meegenomen in de aanbesteding.

Concrete doelstellingen voor het ICT Plan zijn hieronder opgesomd:

- Besparingsdoelstellingen realiseren.
- Efficiency in het bestel- tot betaalproces en het leveranciersmanagement proces.
- Kwaliteit van de dienstverlening verhogen.
- Flexibiliteit in de contracten, zoals de mogelijkheid tot meerdere keuze mogelijkheden op het gebied van ICT Hardware.
- Regieorganisatie: Invulling geven aan de verdere groei naar een regieorganisatie.

De doelstellingen voor het project ICT Hardware worden hieronder kort beschreven:

- Doelstelling 1: Verantwoording van implementatie en vormgeving van ICT Plan op schoolniveau zoveel mogelijk beleggen bij Opdrachtnemer.
- Doelstelling 2: Levering en beschikbaar stellen van werkplekapparatuur en leerlingenapparatuur tegen een optimale prijs/kwaliteitverhouding gedurende de contractperiode.
- Doelstelling 3: Beheer en onderhoud op de geleverde apparatuur.
- Doelstelling 4: Keuze in de te gebruiken hardware / devices op basis van "CYOD" (Choose-Your-Own-Device), vooraf getest op de werkomgeving.

De uiterlijke ingangsdatum voor de af te sluiten overeenkomst is 1 augustus 2017.

Door op concernniveau te kopen is er een mogelijkheid tot het behalen van directe besparingen.

Naast de prijs (directe besparingen), zijn het verbeteren van kwaliteit van de dienstverlening, flexibiliteit in de contracten, structuren van contracten (doeltreffendheid) over heel PCBO heen, het maken van verbeterde afspraken in het kader van leveranciersmanagement en een efficiënt bestel tot betaalproces (indirecte besparingen) van groot belang.

Het nieuwe contact moet ook flexibel zijn met betrekking tot het eventueel later overnemen van diensten en (advies) werkzaamheden die nu nog intern binnen het onderwijs worden uitgevoerd.

In het kader van de hierboven genoemde algemene en specifieke doelstellingen wil PCBO zich eerst oriënteren op de markt. Daartoe zal een marktconsultatie worden gehouden.

1.6 Doelstellingen Marktconsultatie

Hieronder zijn de doelstellingen weergegeven ten aanzien van deze marktconsultatie;

- Conceptvraagstelling ICT Hardware aan de markt toetsen op haalbaarheid en wenselijkheid.
- Inzicht krijgen in de (on)mogelijkheden in de markt.
- Inzicht krijgen in wat de markt nu en in de nabije toekomst kan bieden ten aanzien van mogelijke innovatieve, efficiënte en / of kostenbesparende oplossingen, zodat de aanbestedingsvraag in lijn kan worden gebracht met de mogelijkheden.
- Hoe de leveranciers zich ontwikkelen op de veranderingen in de markt qua dienstverlening specifiek in het (basis)onderwijs.
- De optimale aard en omvang van de mogelijke aan te besteden opdracht(en) en de eventuele perceelverdeling.
- De optimale rolverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- Inzicht in de investeringskosten voor de betreffende dienstverleningen.
- De aanwezige risico's.

PCBO Apeldoorn wil voorafgaand aan een eventueel formeel aanbestedingsproces, wederzijds vrijblijvend en openbaar informatie verkrijgen vanuit de markt. De verkregen informatie zal gebruikt worden bij het verder specificeren van de mogelijke opdracht(en). Op deze wijze kan/kunnen de aan te besteden opdracht(en) afgestemd worden op de mogelijkheden die er zijn in de huidige markt.

2 Vraagstelling

Om de juiste keuze te maken met betrekking tot de te volgen aanbestedingsprocedure tracht PCBO middels deze marktconsultatie meer informatie te verkrijgen over reeds bestaande en bewezen oplossingen in de markt. Het geeft geïnteresseerden de mogelijkheid hun visie te geven over het kader en de haalbaarheid en eventuele oplossingen.

In hoofdstuk 1 zijn de kaders en aanleiding van onderhavig project geschetst. Het onderwerp van deze openbare marktconsultatie betreft enerzijds het toetsen van de reeds door PCBO geformuleerde randvoorwaarden en anderzijds een inventarisatie van de haalbaarheid en werkbaarheid van mogelijke oplossingen. Derhalve wordt u als geïnteresseerde uitgenodigd hierbij een reactie te geven op de voorliggende vragen, opgenomen als Bijlage 1.

PCBO wenst bij deze te benadrukken dat deelname aan de openbare marktconsultatie geheel vrijblijvend is. Deelname aan de marktconsultatie kan niet worden uitgelegd als een aanbod aan private partijen.

De resultaten van de marktconsultatie zullen (geanonimiseerd) openbaar worden gemaakt.

Aan de hand van de uitkomsten van de marktconsultatie zal PCBO vervolgens een aanbestedingsstrategie gaan bepalen alsmede de aanbestedingsdocumenten opstellen.

Aan deelname aan de marktconsultatie kunnen geen rechten worden ontleend en de kosten zijn voor alle partijen voor eigen rekening.

U bent van harte uitgenodigd om in deze marktconsultatie te participeren.

3 Procedure en voorschriften marktconsultatie

De marktconsultatie, waarvan de voorwaarden in dit hoofdstuk en hoofdstuk 4 van dit document zijn vastgelegd. Hieronder volgen belangrijke data ten aanzien van het aanleveren van het reactiedocument.

Aanmelden geïnteresseerden:

Geïnteresseerden die wensen deel te nemen aan de marktconsultatie kunnen zich schriftelijk aanmelden tot uiterlijk **vrijdag 13 januari 2017**.

Gelegenheid tot het stellen van vragen:

De deelnemers kunnen tot uiterlijk **maandag 16 januari 2017 vóór 14.00 uur** vragen stellen via TenderNed. Van deze vragen met de bijbehorende antwoorden wordt een geanonimiseerde nota van inlichtingen opgesteld.

PCBO Apeldoorn beseft dat er mogelijk nog details in de aangereikte informatie ontbreken omdat de documenten globale beschrijvingen zijn. Aangezien momenteel de informatie nog niet compleet is, zal het niet in alle gevallen mogelijk zijn om detailvragen te beantwoorden. Van de deelnemers wordt verwacht dat zij bij de opstelling van de vragen hiermee rekening houden.

Eventuele technische vragen over het systeem, kunt u rechtstreeks stellen bij TenderNed, zie www.TenderNed.nl.

Schriftelijke beantwoording:

De deelnemer wordt verzocht de vragenlijst (bijlage 1) in te vullen en uiterlijk **woensdag 1 februari 2017 vóór 14.00 uur** in te dienen via TenderNed.

Gelieve bij de beantwoording de volgorde van de vragenlijst aan te houden. Voor de onderwerpen die de deelnemers zelf aan de orde willen stellen is geen verplicht format.

Bovengenoemde datum en tijdstip is een fataal moment. TenderNed sluit op aangegeven moment de kluis, op dat moment dient het gehele inschrijfproces in TenderNed te zijn afgerond.

Deelnemers gesprek:

PCBO Apeldoorn kan ervoor kiezen om gesprekken aan te gaan naar aanleiding van de antwoorden op de vragenlijst (bijvoorbeeld indien de antwoorden leiden tot onduidelijkheden bij PCBO).

De gesprekken met de deelnemers zullen vanuit PCBO Apeldoorn gevoerd worden door een projectteam bestaande uit onder meer een projectleider, materiedeskundigen en inkoop.

3.1 Planning

Hieronder volgt de planning voor de marktconsultatie ICT Hardware ten behoeven van PCBO Apeldoorn.

Onder de functie 'termijnen' in de aankondiging van TenderNed vindt u eveneens de planning aangaande deze marktconsultatie.

Planning Europese aanbesteding		Openbare procedure
woensdag 4 januari 2017		Verzenden publicatie 'Vooraankondiging' (marktconsultatie)
<i>maandag 16 januari 2017</i>	14:00	<i>Uiterste datum en tijdstip voor het stellen van vragen door geïnteresseerde partijen</i>
woensdag 18 januari 2017		Streefdatum verzenden Nota van Inlichtingen
woensdag 1 februari 2017	14:00	Uiterste datum en tijdstip aanmelding partijen / beantwoorden van de toegestuurde vragen
Week 4 <i>(maandag 6 – vrijdag 10 februari)</i>		Deelnemersgesprekken n.a.v. Marktconsultatie (optioneel)

4 Voorwaarden aan de inhoud van het reactiedocument

- A. De aanmelding en de reactie met betrekking tot deze marktconsultatie dienen te worden opgesteld in de Nederlandse taal.

- B. De aanmelding dient in ieder geval de volgende informatie te bevatten: de ingevulde Bijlage 1.

- C. PCBO behoudt zich het recht voor alle gegevens op juistheid te controleren.

- D. Het niet navolgende van de genoemde voorwaarden kan leiden tot het niet in aanmerking nemen van de ingediende reactie, dit geheel en uitsluitend naar het oordeel van PCBO.

- E. Aan het indienen van een reactiedocument kunnen geen rechten worden ontleend.

PCBO Apeldoorn is op geen enkele wijze verplicht gehouden om voorgestelde of beantwoorde inzichten van indieners op of over te nemen ten behoeve van de aanbestedingsstrategie danwel aanbestedingsdocumenten.

BIJLAGE 1 VRAGENLIJST

Bedrijfsgegevens:	
Naam	
Adres	
Plaats	
Contactpersoon (<i>m.b.t. deze marktconsultatie</i>)	
Functie	
Telefoonnummer	
E-mail adres	
Internetadres	

Onderstaande vragen zijn opgesteld aan de hand van de in paragraaf 1.2 beschreven huidige situatie ICT, paragraaf 1.3 beschreven gewenste situatie ICT en paragraaf 1.5 beschreven uitgangspunten en doelstellingen.

1. Constructie als aanbiedende partij	
a.	Kunt u voorzien in de adviserende rol ten aanzien van het implementeren en vormgeven van het ICT Plan op schoolniveau en zelfs op groepsniveau?
Antwoord	
b.	Welke randvoorwaarden stelt u aan de samenwerking met PCBO teneinde het proces van vernieuwing ICT Hardware succesvol te laten verlopen?
Antwoord	

c.	Op welke wijze bent u in staat om de scholen van PCBO te adviseren op gebied van een passende ICT omgeving bij het schoolconcept, de visie van de school op onderwijs en ICT, diversiteit aan ICT vaardigheden van het personeel en borging hiervan?
Antwoord	
d.	In welke constructie denkt u dat PCBO de beste end-to-end waarborg voor de goede werking van haar ICT landschap krijgt?
Antwoord	
e.	Wat zijn volgens u de belangrijkste voorwaarden om te komen tot een succesvol uitbestedingsproces?
Antwoord	
f.	Zou u in de vorm van een hoofdaannemer/onderaannemerschap willen inschrijven, zo ja met wie?
Antwoord	
<p>2. Innovatie PCBO wenst een ICT landschap die modern en schaalbaar is en de mogelijkheid biedt (proven) technologische ontwikkelingen op het gebied van ICT ten behoeve van haar organisatiedoelstellingen in te zetten.</p>	
a.	Op welke wijze kunnen schaalbaarheid en innovatie worden geborgd in een samenwerkingsverband tussen PCBO en uw organisatie zonder dat dit ten koste gaat van de betrouwbaarheid van het ICT landschap? In welke mate heeft uw organisatie ervaring met managed innovatie?
Antwoord	
b.	Hoe ondersteunt u innovatie en introductie van innovatie bij uw huidige klanten? Welke afspraken/spelregels hanteert u daarbij? Doorlooptijd, testen, etc.
Antwoord	

c.	Innoveren versus beheer; via welke procedures/spelregels kan PCBO innovatie werkbaar krijgen/houden voor alle partijen?
Antwoord	
d.	Welke visie heeft u op de ontwikkeling van het onderwijs en de dienstverlening op het onderwijs? Innoveert u geheel zelfstandig of maakt u gebruik van de kennis en kunde van derden? Kunt u een voorbeeld beschrijven waarin uw innovatie heeft geleid tot kwantitatieve en kwalitatieve meetbare opbrengsten?
Antwoord	
3. Regiemodel PCBO voorziet gedurende de contractperiode de ontwikkeling naar een regiemodel, waarbij op termijn alle contacten vanuit haar organisatie via een demand manager zullen verlopen.	
a.	Welke ervaring heeft u met regiemodellen?
Antwoord	
b.	Welke mogelijkheden voorziet u in dit geval?
Antwoord	
c.	Hoe verhoudt een en ander zich in de tijd?
Antwoord	
d.	Welke ondersteuning kunt u PCBO bieden bij de keuze van en de organisatorische inrichting van het gewenste regiemodel? Hoe ziet u de inrichting en afstemming tussen PCBO en Dienstverlener van 1e, 2e en 3e lijns ondersteuning en support?
Antwoord	

e.	<p>Met behulp van het ICT Plan streeft PCBO naar “De school centraal binnen 1 organisatie, waarbij gemanaged wordt geïnnoveerd.”</p> <p>De regieorganisatie moet daarbij transparant vormgegeven zijn en het moet duidelijk zijn waar verantwoordelijkheden en rollen liggen.</p> <p>Kunt u aangeven hoe de rolverdeling wat u betreft zou komen te liggen, wie doet wat en waar voorziet u samenwerking met PCBO?</p>
Antwoord	
f.	<p>PCBO streeft naar het volledig ontzorgen van het technisch beheer op de scholen en het vereenvoudigen van het functioneel beheer van de werkplekken d.m.v. tools en beheeromgevingen. Met welke scheiding tussen aanbieder en school kan dit ingevuld worden?</p>
Antwoord	
g.	<p>Wat moet PCBO op orde hebben om haar regierol in te kunnen vullen?</p>
Antwoord	
h.	<p>Hoe ziet de deelnemer de scheiding zien tussen werkzaamheden die PCBO voornemens is te verrichten en de werkzaamheden die door de opdrachtnemer worden verricht. Kunt u daarbij aangeven of dit een heldere demarcatie van werkzaamheden is of ziet u nog werkzaamheden die zich in een grijs gebied bevinden en waar nog keuzes gemaakt moeten worden. Kunt u daarbij ook een orde grootte van te verwachten kosten meegeven?</p>
Antwoord	
i.	<p>Welke randvoorwaarden stelt u aan de samenwerking met PCBO teneinde het proces van vernieuwing ICT Hardware succesvol te laten verlopen?</p>
Antwoord	

4. Overig	
a.	Welke aanbevelingen doet u ten aanzien van service en beheer van het ICT landschap?
Antwoord	
b.	Welke risico's voorziet u bij de realisatie van de voorgenomen opdracht en welke beheersmaatregelen adviseert u?
Antwoord	
c.	Om tijdens de Europese Aanbesteding tot een financieel vergelijk te komen van de diverse inschrijvingen, bestaat het voornemen dit vergelijk te baseren op een Total Cost of Ownership (TCO) berekening. Op welke wijze adviseert u PCBO de TCO te berekenen?
Antwoord	
d.	Acht u de planning en bijbehorende implementatieperiode realistisch?
Antwoord	
e.	Hoe kijkt u aan tegen de aanbestedingsstrategie die door de PCBO is gekozen, waarbij het adviseren van scholen op gebied van onderwijs en ICT bij de ICT hardware leverancier wordt neergelegd. Welke voor- en nadelen heeft deze?
Antwoord	
f.	Om tijdens de Europese aanbesteding tot een kwalitatief vergelijk te komen van de diverse inschrijvingen zal PCBO dit vergelijk baseren op onder andere kwalitatieve gunningcriteria. Welke gunningcriteria leiden volgens u tot een selectie van de beste opdrachtnemer?
Antwoord	

g.	PCBO wenst een leverancier te contracteren waarmee prestatieafspraken gemaakt kunnen worden inzake beschikbaarheidspercentages, DOA, uitval binnen de contractperiode en klanttevredenheid. Op welke wijze adviseert u PCBO dit in de aanbesteding uit te vragen?
Antwoord	
h.	Als u de aanbestedende dienst zou zijn, welke kerncompetenties zou u dan uitvragen aan de partijen ten aanzien van deze opdracht ?
Antwoord	

Algemeen	
<i>Hier kunt algemene reacties geven op het marktconsultatiedocument</i>	
Algemene reactie 1	
Algemene reactie 2	
Algemene reactie 3	

BIJLAGE 2 FORMAT VOOR HET STELLEN VAN VRAGEN

Betreft	Het stellen van vragen	Datum	
Van		Ref.	P. 165086
Project	Marktconsultatie ICT Hardware		

- a Toelichting: Onder het kopje ‘betreft’ dient u zo specifiek mogelijk aan te geven welk document van de aanbestedingsstukken het betreft, gespecificeerd naar paragraaf/pagina.
- b Bij de vraag dient ook zoveel mogelijk een voorstel te worden gedaan voor de door de onderneming gewenste aanpassing/uitkomst.

Nr.	Betreft	Vraag
1.		
Antwoord		

Nr.	Betreft	Vraag
2.		
Antwoord		

Nr.	Betreft	Vraag
3.		
Antwoord		

Nr.	Betreft	Vraag
4.		
Antwoord		

Nr.	Betreft	Vraag
5.		
Antwoord		