

# Sustainability and Procurement Shared Services Framework

Shared Service Call Off Contract



## Sustainability and Procurement Shared Services

# Framework Schedule 6 (Order Form Template and Call-Off Schedules)

Order Form

CALL-OFF REFERENCE:	HEART – 0.9		
THE BUYER:	Department for Education (DfE)		
BUYER ADDRESS	Piccadilly Gate Store Street Manchester M1 2WD		
THE SUPPLIER:	Value Match Services Ltd		
SUPPLIER ADDRESS:	Dee House, Dee Banks, Chester, CH3 5UU		
REGISTRATION NUMBER:	Company Registration: 08522031		

CALL-OFF START DATE:	20 <sup>th</sup> March 2025
CALL-OFF EXPIRY DATE:	31 <sup>st</sup> May 2025
CALL-OFF INITIAL PERIOD:	10 weeks

#### 1. Applicable Framework Contract

- 1.1 This Order Form is for the provision of the Call-Off Contract Deliverables and dated 06 March 2025, for a period of 10 weeks.
- 1.2 It's issued under the Framework Contract with the Notice reference: 2023/S 000-031903 for the provision of Sustainability and Procurement Shared Services
- 1.3 Find a tender notice <a href="https://www.find-tender.service.gov.uk/Notice/024846-2023">https://www.find-tender.service.gov.uk/Notice/024846-2023</a>
- 1.4 Contract Award Notice <a href="https://www.find-tender.service.gov.uk/Notice/031903-2023">https://www.find-tender.service.gov.uk/Notice/031903-2023</a>

#### 2. Call-Off Incorporated Terms

- 2.1 The following documents are incorporated into this Call-Off Contract. Where numbers are missing, those Schedules are not being used. If the documents conflict, the following order of precedence applies:
- 2.1.1 This Order Form including the Call-Off Special Terms and the Schedules of the Call-Off Contract (the "Call-Off Schedules")
- 2.1.2 Schedule 1 (Specification)
- 2.1.3 Framework Pricing
- 2.1.4 The following Call-Off Schedules in equal order of precedence:
  - Schedule 2 (Variation Form)
  - Schedule 3 (Insurance Requirements)
  - Schedule 4 (Commercially Sensitive Information)
  - Schedule 5 (Framework Improvement Plan)
  - Schedule 6 (Processing Data)
- 2.1.5 HEART Framework Terms and Conditions Services
- 3 Call-Off Special Terms
- 3.1 N/A

#### 4 Call-Off Contract Deliverables

- 4.1 We understand that DfE would like an analysis of the following sub-categories, which are described as per DfE chart of account definitions:
  - Stationery
  - Educational supplies
  - Books

- 4.2 For the above categories the objective is to obtain an understanding of:
  - Total procurement expenditure
  - Spend profile across school trusts (types of schools, averages and ratio's)
  - The current contractual position across school trusts
  - Supplier profile, numbers of suppliers, supplier segmentation
  - Efficiency profile, assessment based upon numbers of suppliers and transactions
  - Provide unit and volume data for the above sub-categories
  - Provide unit price analysis for a wide number of projects we have completed; this will include benchmarking rates school trusts have been paying (for suppliers such as < a second su
- 4.3 We would recommend some adjustment in the detailed scope of the categorisation, for example inter-active whiteboards, although can be supplied by stationery suppliers, a market facing categorisation would really view this as IT Hardware. Within the Value Match categorisation, we have normalised this categorisation where possible.
- 4.4 The analysis will enable DfE to determine the most appropriate commercial interventions for the above sub-categories and include specific products if required such as whiteboards.

#### 5 Progress Report and Meeting Frequency

5.1 Updating and reporting progress to be agreed during mobilisation.

#### 6 Call-Off Contract Charges

6.1 £24,000 plus VAT

#### 7 Reimbursable expenses

7.1 Not applicable.

#### 8. Payment method

SUPPLIER FINANCE CONTACT	<
PAYMENTS TO BE MADE VIA BACS TO	Account Name: < > < > < < > < < > < < > < > < > < < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < > < >

	If additional information is required, please contact the supplier finance contact.
BUYER INVOICING ADDRESS	Department for Education Piccadilly Gate Store Street Manchester M1 2WD
BUYER CONTACT FOR INVOICE QUIERIES	>

#### 1. OPERATIONAL DELIVERY

SUPPLIER STRATEGIC ACCOUNT MANAGER	<pre> &lt;</pre>		
SUPPLIER ACCOUNT MANAGER	<pre> </pre> <pre> <pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre>		
ONSITE / HYBRID / REMOTE COMMITMENT	<		
BUYER STRATEGIC CONTACT	<pre> </pre> <pre> <pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre>		
BUYER OPERATIONAL LEAD	<pre> </pre> <pre> <pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre></pre>		
PROGRESS REPORT FREQUENCY	Weekly project update with operational team.		

### 9 Commercially Sensitive Information

9.1 The entire contents of this Call Off Contract are deemed to be Commercially Sensitive.

Buyer Supplier
----------------

Signed by:	<	><	> Signed by:	<
Position:	< <	> >	Position:	<
Signature:	<	>	Signature:	<
Date:	<	>	Date:	<