

Marktconsultatiedocument categoriemanagement

Onderwerp: Re-integratie 2e spoor trajecten Rijksoverheid
Zaaknummer: volgt later

Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD) (categoriehouders)
Datum: 22 september 2020

Inhoud

1

1 Inleiding/aanleiding—3

- 1.1 Categoriemanagement Rijksbreed—3
- 1.2 Categoriemanagement van de SSO's—3
- 1.3 Aanleiding—4
- 1.4 Onderwerp en doel marktconsultatie—5
- 1.5 Toelichting scope—5
 - 1.5.1 De scope—6
 - 1.5.2 Randvoorwaarden—6
 - 1.5.3 Doelgroep:—6
- 1.6 Doelgroep van de marktconsultatie—6
- 1.7 Leeswijzer—7

2 Bijzonderheden en eerste uitgangspunten van de aanbesteding—8

- 2.1 Beoogde perceelindeling—8
- 2.2 Raming/omvang (per perceel)—9
- 2.3 Soort overeenkomst/looptijd van de overeenkomst—9
- 2.4 Contractdoelstellingen—9
- 2.5 Social return/Groeituin—9
- 2.7 Indicatieve planning aanbesteding—12

3 Procedure—13

- 3.1 Publicatie—13
- 3.2 Uitvoering marktconsultatie—13
- 3.3 Planning—13
- 3.4 Aanmelden deelname i.v.m. plannen toelichtende gesprekken—13
- 3.5 Vragen over het marktconsultatiedocument—14
- 3.6 Indienen reactie—14
- 3.7 Voorwaarden—14

4 Vragen ten behoeve van marktconsultatie—16

1 Inleiding/aanleiding

Het Inkoop Uitvoeringscentrum Bedrijfsvoering (IUC BV) Rijkswaterstaat wenst ter voorbereiding op de komende categoriemanagement aanbesteding voor *Re-integratie Tweede spoortrajecten* gericht op re-integratie buiten de Staat der Nederlanden (dit betreft het **2^b spoortraject**¹, zie toelichting scope voor begrip definiëring), hiervoor een marktconsultatie te houden. De komende aanbesteding valt onder de categorie Duurzame Inzetbaarheid en Mobiliteit, *waaronder de volgende SSO's zijn belegd*: UBR Personeel i.o. (UBR-P), Rijkswaterstaat (RWS), Defensie, Belastingdienst (BD), Dienst Justitiële Inrichtingen (DJI). Echter zal voor deze aanbesteding alleen de volgende SSO's deelnemen: BD, DJI en RWS. Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD) is categoriehouder namens de aanbesteding.

In dit marktconsultatiedocument is nader uitgewerkt welke informatie benodigd is ten behoeve van de aanbesteding.

1.1 Categoriemanagement Rijksbreed

Strategisch inkopen van product- en dienstenpakketten, samenwerken en specialiseren. Dat zijn drie belangrijke pijlers van categoriemanagement en het inkoopstelsel Rijk. De rijksoverheid hanteert die werkwijze om de eigen inkoop verder te professionaliseren.

Er zijn 34 generieke categorieën waarvoor Rijksbreed categoriemanagement gevoerd wordt. De categorieën zijn ingebed in Inkoop Uitvoeringscentra (IUC's) bij de departementen onder aansturing van een coördinerend directeur inkoop. Categoriemanagement binnen het Rijksinkoopstelsel werkt twee kanten op: het leveren van generieke diensten en leveringen door een IUC aan klanten binnen de Rijksoverheid en het ontvangen van generieke diensten en leveringen door een IUC als klant binnen de Rijksoverheid.

1.2 Categoriemanagement van de SSO's

[Rijkswaterstaat Corporate Dienst](#) (RWS CD) ondersteunt de organisatieonderdelen van Rijkswaterstaat op het gebied van bedrijfsvoering; Communicatie, HRM & Organisatieontwikkeling, Bestuurlijk Juridische Zaken en Vastgoed, Facilitaire en Financiële diensten en Inkoop.

Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD), heeft tevens de verantwoordelijkheid voor de categorie Duurzame Inzetbaarheid en Mobiliteit

Het Inkoop Uitvoeringscentrum Bedrijfsvoering (IUC BV) RWS, onderdeel van Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD), is bezig met de voorbereiding van de genoemde aanbesteding namens en ten behoeve van diverse Deelnemers. Het gaat hierbij om de volgende Deelnemers:

- Belastingdienst;
- Rijkswaterstaat;
- Dienst Justitiële Inrichtingen.

De categoriemanager en de contractmanager van de genoemde categorie vallen onder het IUC BV RWS. Hierbij levert het IUC BV ook ondersteuning (in de vorm van inkoopkennis en -capaciteit) aan de categorie- en contractmanager van deze categorie.

Taken die specifiek worden uitgevoerd door de contractmanager van de categorie (waarbij de categoriemanager eindverantwoordelijk is voor de categorie):

- Het contracteren van dienstverlener(s) en/of leverancier(s).

¹ Waar in het document wordt gesproken over het 2^e spoortraject wordt bedoeld het 2b spoortraject.

- Het uitvoeren van contractmanagement (het monitoren, bespreken en zo nodig wijzigen van performance van leveranciers en klanten).
- Het uitvoeren van leveranciersmanagement.
- Het uitvoeren van contractmarketing (het bekend stellen van de overeengekomen prijzen en (contract)condities) voor de betreffende categorie aan alle departementen.
- Het faciliteren van bestellen van goederen en diensten door individuele departementen op basis van desbetreffende contracten en het bewaken van de nakoming van die contracten.

1.3 Aanleiding

De focus van de categorie Duurzame Inzetbaarheid en Mobiliteit ziet toe op de pijler Mobiliteit. Vanaf eind 2018 wordt ook invulling gegeven aan de pijler Arbeid en Gezondheid.

Eind 2018 is de intentieverklaring interdepartementale samenwerking Arbeid, Gezondheid en Welzijn opgesteld en ondertekend door de voorzitters van het Centraal Aanbiedersoverleg (CAO) en het platform Arbeid Gezondheid en Welzijn (AGW) met als doel dat de dienstverleners ECOP, BD, DJI, Defensie en RWS het commitment aangaan om de Rijksbrede samenwerking op het gebied van Arbeid, Gezondheid en Welzijn te intensiveren.

Binnen het domein duurzaamheid, richt het platform AGW zich op de samenwerking en ontwikkeling op het domein Arbeid en Gezondheid, waarbij de focus in eerste instantie ligt op de thema's vitaliteit en re-integratie.

Om de huidige samenwerking te intensiveren heeft het CAO de volgende opdracht aan het AGW-platform verstrekt:

- Kom tot structureel rijksbreed samenwerken met alle 5 SSO's;
- Neem het Personeelsbeleid Rijk 2020 – 2025, het Strategisch Personeelsplan (SPP) 2015 en het Categorieplan Duurzame inzetbaarheid en mobiliteit als uitgangspunt;
- Benut specialismen van elkaar;
- Creëer een gedragen visie voor de verschillende functionaliteiten binnen arbeid, gezondheid en welzijn, te starten met de functionaliteiten vitaliteit en re-integratie;
- Deel kennis en laat ihkv 'samen kom je verder' soms iets los van wat je gewend bent.
- Benoem concrete items voor de samenwerking (kennis delen, productinkoop, instrumentontwikkeling).

Vanuit het AGW-platform is in 2019 de opdracht gegeven aan de categorie om met de satelliet Re-integratie een verkenning op te starten voor kansrijke diensten en/of producten voor de inkoop.

Op basis van een rijks brede inventarisatie van producten en diensten op het gebied van re-integratie dienstverlening is binnen de satelliet Re-integratie de volgende dienst/product als meest kansrijk benoemd voor gezamenlijke inkoop, namelijk:

- Re-integratie 2e spoortraject (vinden van werk buiten de Rijksoverheid/Staat der Nederlanden)
- Haalbaarheidsonderzoek 2e spoor.

Zie toelichting scope, paragraaf 1.5, voor verdere uitleg over deze producten.

1.4 Onderwerp en doel marktconsultatie

Het doel is om te komen tot een inkoopstrategie die optimaal aansluit bij de intern bepaalde doelstellingen en bijbehorende eisen en wensen. Om zo goed mogelijk te bepalen welke inkoopstrategie het beste aansluit, helpt het om een goed inzicht te hebben in de mogelijkheden en kwaliteit van het aanbod van de markt. Om dat inzicht te verkrijgen, is deze marktconsultatie opgezet.

Het resultaat voor de in te kopen producten voor re-integratie (spoor 2b traject) en de haalbaarheidsonderzoek t.a.v. dit traject is helder: duurzame uitstroom indien niet haalbaar een UWV proof dossier. Deze marktconsultatie zal toezien om invulling te geven aan de inkoopstrategie, maar ook hoe de contractuitvoering het meest wenselijk is en bijdraagt aan het resultaat.

Inhoudelijk gaat het om inzicht in de volgende zaken:

- In welke mate men de beschikking heeft over een sterk lokaal netwerk;
- In welke mate men competent is om de diversiteit van problematiek van de cliënt (op gebied van individuele beperkingen en functionele mogelijkheden) aan te kunnen;
- Op welke wijze men omgaat met de beperkte kans op duurzame plaatsing, waarbij zowel – toename van - individuele beperkingen als ook intrinsieke motivatie om mee te werken aan plaatsing een rol kunnen spelen;
- In welke mate er geïnvesteerd wordt in een goede match tussen cliënt en coach, welke mogelijkheden er zijn indien er geen 'click' wordt ervaren en tenslotte welke inspanning geleverd wordt gedurende het traject in de samenwerking tussen cliënt, coach en opdrachtgever;
- Of er in elk van de voorgenoemde punten verschil is in kwaliteit tussen partijen die regionaal opereren en partijen met een landelijke dekking.

Zoals uit de voorgaande inhoudelijke onderdelen valt op te maken, spelen diverse factoren een rol om een goede afweging te kunnen maken voor de inkoopstrategie. Uitgangpunt is enerzijds het voldoen aan de interne eisen (op gebied van regionaal netwerk, specialistische kennis, match tussen cliënt & coach en samenwerking) en anderzijds het monitoren van en sturen op kwaliteit van dienstverlening. Beide uitgangspunten dragen bij aan een soepel lopend proces en een zo hoog mogelijk rendement van duurzame plaatsing of compleet UWV dossier.

Rijkswaterstaat benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt RWS (waar relevant) in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. Rijkswaterstaat behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.5 Toelichting scope

De precieze scope en inrichting is in de basis helder. Middels de informatie uit deze marktconsultatie kunnen er aanpassingen gedaan worden aan de scope, maar dit zal minimaal zijn. De benoemde aantallen zijn nog niet definitief. Er bestaat de kans dat hier uitbreiding in plaats vindt.

1.5.1

De scope

De scope bestaat uit de volgende onderdelen:

1.5.1.1 Haalbaarheidsonderzoek 2e spoortraject (modulair)

Inzicht geven in haalbaarheid voor inzet 2e spoor om passende functie buiten de eigen organisatie (Staat der Nederlanden) te kunnen vinden. Aan de hand van functionele mogelijkheden lijst (FML), aanvullende informatie uit arbeidsdeskundig onderzoek, informatie van cliënt en opdrachtgever, zo nodig aangevuld met onderzoek op de arbeidsmarkt en of er passende functies beschikbaar zijn. Vastlegging vindt plaats in een rapportage. Alleen in te zetten bij onzekerheid of een 2^e spoortraject zinvol is op grond van de belastbaarheid.

1.5.1.2 Inkoop 2e spoortraject (werk buiten de Staat der Nederlanden)

Onder een 2e spoortraject (spoor 2b) wordt verstaan: begeleiding van een kandidaat naar een passende functie buiten de eigen organisatie (Staat der Nederlanden) met als doel duurzame plaatsing (minimaal 6 maanden + 1 dag). Hierbij levert de opdrachtnemer afhankelijk van de opdracht, interventies op de sporen (oriëntatie op) veranderen, arbeidsmarktoriëntatie en arbeidsmarktbemiddeling/plaatsing.

Denk hierbij aan (minimaal) de volgende producten:

- plan van aanpak (SMART)
- persoonsprofiel
- beredeneerd zoekprofiel
- arbeidsmarktklaar maken kandidaat
- arbeidsmarktbenadering (vacaturesearch en solliciteren)
- overzicht (voortgang en eind) rapportagemomenten (op niveau operationeel en tactisch strategisch)

1.5.2

Randvoorwaarden

Belangrijke aspecten omtrent deze aanbesteding zijn:

- de re-integratie dienstverlening, het product, wordt ingezet voor medewerkers die in de periode week 52 tot en met week 104, na ziekmelding, ziek zijn.
- de inkoop van het 2e spoortraject volgt de kaders van Wet Verbetering Poortwachter (WvP), zie eventueel werkwijzer UWV.
- het 1e spoortraject en 2e spoortraject kunnen in de praktijk naast elkaar lopen
- de dienstverlening, het product, is niet noodzakelijk als binnen 3 maanden na eerste jaar evaluatie van een medewerker perspectief is op structurele werkhervatting binnen het 1e spoor.

1.5.3

Doelgroep:

De doelgroep voor deze dienstverlening bestaat uit de medewerkers van de deelnemende SSO's die op grond van het advies van een arbeidsdeskundige voor inzet 2^e spoor in aanmerking komen. Het betreft zowel medewerkers met een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd als voor bepaalde tijd.

1.6

Doelgroep van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie richt zich tot marktpartijen die ervaring hebben met deze dienstverlening en die geïnteresseerd zijn om in te schrijven op de aanbesteding.

1.7

Leeswijzer

Dit marktconsultatiedocument bestaat uit de volgende onderdelen:

- Hoofdstuk 2 gaat in op de bijzonderheden en de eerste uitgangspunten van de aanbesteding.
- Hoofdstuk 3 gaat in op de procedure. Uitvoering, planning en voorwaarden komen hierin aan de orde.
- Hoofdstuk 4 bevat de vragen die in het kader van deze marktconsultatie door het projectteam zijn opgesteld.

2 Bijzonderheden en eerste uitgangspunten van de aanbesteding

In dit hoofdstuk worden een aantal onderwerpen nader beschreven die door het projectteam als relevante bijzonderheden en uitgangspunten van de aanbesteding worden beschouwd. Deze achtergrondinformatie is nodig om de vragen goed te kunnen beantwoorden.

2.1 Beoogde perceelindeling

De inkoopstrategie wordt mede door de uitkomsten van deze marktconsultatie geformuleerd. Aanbestedende dienst biedt mogelijkheid om deze aanbesteding in percelen op te delen.

De volgende scenario's doen zich voor (niet uitputtend) en graag gaan wij hierover mede het 'gesprek' aan:

Scenario 1:

Aanbesteding opdelen in percelen (voorbeeld: 5 percelen) waarbij de focus kan worden gelegd op regionale oriëntatie waarbij lokale netwerk/arbeidsmarkt verkenning als uitgangspunt wordt genomen, of een andere focus waarbij het opdelen van percelen veel meer gericht is op de specialismen die te vinden zijn binnen het 2^e spoortraject. Per perceel kunnen dan meerdere leveranciers worden toegelaten.

Kans: de marktpartijen kunnen door deze indeling of meer focus leggen op hun lokale netwerk/arbeidsmarkt en op die manier inspelen op deze dienstverlening of juist door middel van de specialismen op bepaalde gebieden sneller schakelen t.a.v. gepaste begeleiding. Door deze constructie wordt toelating van meerdere leveranciers per perceel mogelijk gemaakt en ook mogelijkheid geboden aan MKB.

Risico: de regionale spreiding zorgt voor minder opdrachten per leverancier en contractsturing wordt diffuus.

Scenario 2:

Aanbesteding opdelen in geen percelen of 2 waarin de focus ligt op landelijke dekking door 1 leverancier of 1 leverancier per perceel. Een perceel kan dan bestaan uit een combinatie waarin meerdere leveranciers hun krachten bundelen om te kunnen voldoen aan de gestelde eisen.

Kans: contractsturing vanuit Opdrachtgever is overzichtelijk en hierdoor beter overzicht in de resultaten. Duurzame relatie aangaan met leverancier.

Risico: beperkt in het bereiken van de nichemarkt, tenzij er een combinatie wordt gevormd met de leveranciers die in deze niche markt opereren.

Scenario 3:

Geen percelen, maar continue aanstroom en uitstroom conform de groslijst-methode. Dit houdt in: een groslijst is een lijst die per vakgebied geïnteresseerde en geschikte leveranciers bevat. Leveranciers kunnen zich periodiek aanmelden om op de groslijst geplaatst te worden, waarna er getoetst wordt of de ondernemers geschikt zijn voor plaatsing.

Kans: alle specialisten (ondernemers) kunnen deelnemen. Keuzevrijheid bij behoeftesteller wordt gestimuleerd.

Risico: Opdrachtgever verliest overzicht door de hoeveelheid aan leveranciers. Geen sturing op output. Kwaliteitscheck kan intensiever worden.

2.2 Raming/omvang (per perceel)

Hieronder een overzicht van het aantal aan producten die per SSO worden uitgevraagd. Dit betreft een indicatie.

Product aantallen per jaar	
SSO	2 ^e spoortraject
RWS	15
DJI	30
BD	60
Totaal	100

De aantallen voor de haalbaarheidsonderzoeken zullen ongeveer 5 procent van het totaal bedragen.

Voor de aankomende vier jaar worden deze diensten uitgevraagd. Hierbij wordt rekening gehouden met een gemiddelde traject prijs van €4000,--.

De aantallen zijn onderhevig aan veranderingen waarin de volgende variabelen een rol kunnen spelen:

- Verschuiving door COVID-19 vanwege het thuiswerken, maar ook hierdoor:
- Minder verzuim.

Het resultaat hiervan is nog niet inzichtelijk.

2.3 Soort overeenkomst/looptijd van de overeenkomst

Raamovereenkomst met een looptijd van 3 jaar met voor de Opdrachtgever een optie tot verlenging van 1 x 1 jaar. Dit is de insteek, maar kan veranderd worden.

2.4 Contractdoelstellingen

Het beoogde contract kent de volgende doelstellingen:

- o Aansluiten bij het Strategisch Personeelsbeleid 2025, waarbij duurzame inzetbaarheid, het Rijk als inclusieve organisatie en de mens centraal, centraal staan en aansluiten bij CAO;
- o Toename van aantal plaatsingen in passend werk /duurzame inzetbaarheid;
- o UWV proof dossier (pva, rapportage, etc.). Begeleiding en dossieropbouw afgestemd op activiteiten in Spoor 1 (voorkomen dubbele activiteiten);
- o Medewerker (her)pakt (zelf)regie;
- o Verkrijgen van inzicht in kosten, kwaliteit van de dienstverlening van de 2e spoorbedrijven en geleverde resultaten (monitoren);
- o Door middel van dit monitoren grip krijgen (sturen) op de kwaliteit van de dienstverlening: 'beste leverancier en de juiste interventie voor de doelgroep';
- o Tevens inzicht in kosteneffectiviteit in relatie tot rendement;
- o Verbeteren samenwerking in de keten (in het 'vierkant': leidinggevende, medewerker, REA en leverancier (verantwoordelijkheden per rol beschrijven)).

2.5 Social return/Groeituin

Hieronder wordt een toelichting gegeven hoe social return ingericht wenst te worden t.a.v. de aanbesteding. Voor Rijkswaterstaat is er een andere aanpak beschreven en wordt de 'groeituin' genoemd.

"Iedereen heeft recht op betaald werk, ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Door maatwerk te bieden en anders naar de mogelijkheden te kijken, kunnen we veel. Daarom werken HR en Inkoop Rijk samen met leveranciers aan 'Maatwerk voor Mensen'. Een social return-aanpak (waarin we niet alleen moeten zorgen

voor het financiële, maar ook voor het maatschappelijke rendement van de samenwerking) en de Banenafspraken (mensen uit het doelgroepenregister) worden in samenhang gezien met als doel mensen uit de doelgroep aan vast werk te helpen bij het Rijk of elders. Ieders inzet is hierbij belangrijk: samen kunnen we een groot en waardevol netwerk creëren. Een netwerk waarin we van elkaar leren door ieder onze expertise en persoonlijkheid in te brengen.”

Dit is de visie die de Rijksoverheid heeft op het creëren van werk door middel van Social Return.

Met [Maatwerk voor Mensen](#) werkt het Rijk in haar aanbestedingen samen met leveranciers en andere maatschappelijke samenwerkingspartners om mensen uit kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt te betrekken bij de uitvoering van de opdracht en/of een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van deze mensen. Het gaat om het creëren van, of toewerken naar, (duurzaam) werk en het versterken van de kandidaat, met als einddoel duurzame plaatsing. De Rijksoverheid gebruikt Maatwerk voor Mensen en de Social-Return-regeling om het gesprek met leveranciers aan te gaan en hen te stimuleren hier samen invulling aan te geven. De nieuwe werkwijze geeft voor zowel Opdrachtgever als Opdrachtnemer meer ruimte voor maatwerk en/of het bedienen van bredere sociale doelstellingen.

De Opdrachtnemer wordt gevraagd om in de uitvoering van de Raamovereenkomst zo goed mogelijk invulling te geven aan dit social return-beleid. Na gunning van de raamovereenkomsten dient Opdrachtnemer invulling te geven aan een Social Return proeftuin, waarbij het realiseren van sociale impact centraal staat. De nieuwe werkwijze geeft voor zowel Opdrachtgever als Opdrachtnemer meer ruimte voor maatwerk, experimenteren met vormvrijere toepassingsvarianten en/of het bedienen van bredere sociale doelstellingen. Bij aanbestedingen die onder Rijkswaterstaat's bedrijfsvoering vallen wordt, gestimuleerd hier invulling aan te geven door een proeftuin als onderdeel van de Groeituin - Zie hier het verhaal achter de oprichting van de Groeituin <https://www.maatwerkvoormensen.nl/actueel/nieuws/2019/11/14/index>.

Na gunning vindt een dialoog plaats tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer, waarin de [Groeituin Social Return](#) wordt besproken. Opdrachtnemer maakt na de definitieve gunning in samenwerking met de coördinator Groeituin een plan van aanpak waarmee wordt voldaan aan het Social Return beleid, welke na akkoord van Opdrachtgever dient te worden uitgevoerd.

Om samen een goede invulling te geven aan de realisatie van social impact met Social Return, gaat Opdrachtgever graag met Opdrachtnemer na definitieve gunning in gesprek. De Opdrachtnemer heeft de ruimte om eigen ambities/ideeën voor het leveren van sociale impact te vertalen naar een concreet voorstel voor de Groeituin, die aansluit bij de mogelijkheden en wensen van Opdrachtgever, Deelnemer(s) en die Opdrachtnemer de mogelijkheid biedt deze ambities te realiseren.

De Opdrachtnemer committeert zich aan een, bij de organisatie van Opdrachtgever passende uitvoering van de Social Return verplichting, waarbij aansluiting wordt gezocht bij rijksdoelstellingen/ rijksbeleid Maatwerk voor Mensen (www.maatwerkvoormensen.nl) en bij voorkeur ook bij de doelstellingen van de Deelnemers. De Opdrachtnemer krijgt hierbij ondersteuning vanuit de Opdrachtge

Ver. Uiterlijk twee maanden na ingangsdatum van de Raamovereenkomst, dient de Opdrachtnemer een concept plan van aanpak in, waarin wordt aangegeven op welke wijze de Opdrachtnemer aan zijn Social Return verplichting gaat voldoen.

-

2.7

Indicatieve planning aanbesteding

De indicatieve planning voor de aanbesteding is als volgt:

Activiteit selectiefase	Datum en evt. tijdstip
Publiceren aankondiging van de opdracht via Tender-Ned	1 maart 2021
Uiterste datum voor het indienen van vragen	10 maart 2021
Uiterste datum beantwoording van de vragen (nota van inlichtingen)	15 maart 2021/16 maart 2021
Uiterste datum voor het indienen van de Aanmeldingen	2 april 2021
Verzenden mededeling van de selectiebeslissing	16 april 2021
Laatste dag bezwaartermijn	23 april 2021

Activiteit (Inschrijvingsfase)	Datum en evt. tijdstip
Verzenden uitnodiging tot Inschrijving aan geselecteerde partijen	30 april 2021
Uiterste datum voor het indienen van inschrijvingen	11 juni 2021
Verzenden mededeling van de voorgenomen gunningsbeslissing.	5 juli 2021
Laatste dag bezwaartermijn	20 juli 2021
Verzenden mededeling definitieve gunning	26 juli 2021
Beoogde ingangsdatum (Raam)overeenkomst	1 augustus 2021

De planning is nog onderhevig aan veranderingen aangezien de inkoopstrategie, als ook de aanbestedingsprocedure nog niet vast staat. Voor wat betreft de planning is nu de aanbestedingsprocedure, de niet-openbare procedure, gehanteerd. Aan deze planning kunnen geen rechten worden ontleend.

3 Procedure

3.1 Publicatie

Rijkswaterstaat² heeft ervoor gekozen om deze marktconsultatie in breed verband uit te voeren, teneinde alle potentieel geïnteresseerde marktpartijen in de gelegenheid te stellen aan dit proces deel te nemen. Om deze reden is de marktconsultatie gepubliceerd op TenderNed.

3.2 Uitvoering marktconsultatie

In hoofdstuk 4 van dit document is een vragenlijst opgenomen. Iedere geïnteresseerde marktpartij die van mening is dat zij een bijdrage kan leveren aan de marktconsultatie wordt verzocht om deze vragen te beantwoorden. Dit kan tot de uiterste datum zoals genoemd in de planning in paragraaf 3.3.

3.3 Planning

De planning voor onderhavige marktconsultatie is als volgt:

Activiteit	Datum
Marktconsultatie publiceren op TenderNed	23 september 2020
Uiterste datum aanmelden deelname i.v.m. plannen toelichtende gesprekken/presentatie. Aanmelding dient te gebeuren via de berichtenmodule van TenderNed.	28 september 2020
Uiterste datum voor het stellen van vragen via TenderNed over het marktconsultatiedocument.	28 september 2020
Versturen antwoorden via TenderNed op gestelde vragen marktconsultatiedocument door marktpartijen.	30 september 2020
Uiterste datum voor indienen ingevulde vragenlijst marktconsultatie via TenderNed.	5 oktober 2020 14.00 uur
Toelichtende gesprekken aan de hand van ingevulde vragenlijst.	12 oktober/13 oktober En mogelijkheid op 19 oktober

3.4 Aanmelden deelname i.v.m. plannen toelichtende gesprekken

Marktpartijen die voornemens zijn om een bijdrage te leveren aan deze marktconsultatie worden verzocht om zich uiterlijk op de datum zoals genoemd in de planning uit paragraaf 3.3 hiervoor aan te melden via de berichtenmodule van TenderNed. Op basis van deze aanmeldingen kan Rijkswaterstaat alvast toelichtende gesprekken inplannen die op de datum zoals genoemd in de planning uit paragraaf 3.3 zullen plaatsvinden.

N.B.

- Zonder schriftelijke indiening van de ingevulde vragenlijst kan er niet deelgenomen worden aan het toelichtende gesprek/.
- Bij geen (tijdige) aanmelding gaat Rijkswaterstaat ervan uit dat de geïnteresseerde marktpartij geen prijs stelt op een toelichtend gesprek.

² Indien Rijkswaterstaat of RWS staat beschreven dan is dit overkoepeld bedoeld voor alle deelnemende SSO's

3.5 Vragen over het marktconsultatiedocument

Een geïnteresseerde marktpartij kan inlichtingen vragen over deze marktconsultatie op de wijze zoals hieronder beschreven.

Vragen over deze marktconsultatie, kunnen doorlopend tot de uiterste datum zoals vermeld in de planning in paragraaf 3.3 worden ingediend via de berichtenmodule van TenderNed. Rijkswaterstaat zal zo spoedig mogelijk, maar uiterlijk op de in paragraaf 3.3 opgenomen uiterste datum voor de beantwoording van vragen, via TenderNed antwoord geven op deze vragen.

Vragen dienen helder en duidelijk te zijn geformuleerd met een referentie naar het onderdeel van het marktconsultatiedocument waarop de vraag betrekking heeft. Vragen worden door Rijkswaterstaat beantwoord via de berichtenmodule van TenderNed.

De via TenderNed gestelde vragen en de daarop gegeven antwoorden worden door Rijkswaterstaat, na sluiting van de termijn voor inlichtingen, vastgelegd in de nota van inlichtingen. Deze nota wordt gepubliceerd op TenderNed.

3.6 Indienen reactie

Geïnteresseerde marktpartijen worden uitgenodigd om de in dit marktconsultatiedocument opgenomen vragen te beantwoorden. Rijkswaterstaat verzoekt de marktpartij om voor de beantwoording gebruik te maken van de invulbare vragenlijst welke gelijktijdig met dit document is gepubliceerd. De antwoorden dienen via TenderNed ingediend te worden voor de uiterlijke datum zoals genoemd in de planning uit paragraaf 3.3.

3.7 Voorwaarden

- De marktconsultatie maakt geen onderdeel uit van de aanbesteding. Om deelnemers aan de marktconsultatie niet in een bevoordeelde positie te brengen, zal de informatie die Rijkswaterstaat tijdens de marktconsultatie deelt, eveneens onderdeel uitmaken van de aanbestedingsstukken.
- Bij de aanbesteding bestaat er geen onderscheid tussen partijen die al dan niet hebben deelgenomen aan de marktconsultatie. Deelname aan de marktconsultatie is geheel vrijwillig en vrijblijvend en heeft op geen enkele wijze gevolgen voor een eventuele deelname aan de aanbesteding die zal worden gestart. Partijen kunnen geen aanspraak maken op vergoedingen van eventueel gemaakte kosten in het kader van de marktconsultatie.
- Het marktconsultatiedocument is slechts geschreven in het kader van de marktconsultatie voor de komende aanbesteding. De marktconsultatie is geen uitnodiging om in te schrijven op de aanbesteding, waarvoor deze marktconsultatie als voorbereiding dient.
- De in deze marktconsultatie genoemde informatie kan afwijken van informatie die later (in het kader van de aanbesteding) wordt verstrekt. Aan deze marktconsultatie kunnen geen rechten worden ontleend.
- Rijkswaterstaat behoudt zich het recht voor om:
 - o de planning zoals in dit document geschetst is naar eigen inzicht aan te passen;
 - o het traject van de marktconsultatie en/of de aanbestedingsprocedure geheel of gedeeltelijk te staken.
- Er kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend aan de ten behoeve van de marktconsultatie verstrekte informatie. Dit geldt zowel voor Rijkswaterstaat als voor de marktpartij.
- De door middel van deze marktconsultatie verstrekte informatie wordt vertrouwelijk behandeld en wordt niet gebruikt voor een ander doel dan het opdoen van marktkennis teneinde tot kwalitatief betere aanbestedingsdocumenten te komen. Hierbij geldt dat Rijkswaterstaat geen commercieel gevoelige informatie opneemt in de aanbestedingsstukken of specifieke verwijzingen naar deelnemers aan deze marktconsultatie.

- Door deelname aan de marktconsultatie verklaart de deelnemende markt-partij akkoord te zijn met alle genoemde voorwaarden.
- Rijkswaterstaat is vrij om te besluiten geen aanbesteding te houden voor *de dienstverlening t.a.v. Re-integratie 2b spoortraject*.

4 Vragen ten behoeve van marktconsultatie

In onderstaande tabel zijn de vragen voor onderhavige marktconsultatie opgenomen.

Nr.	Omschrijving
Vragen over interesse in de opdracht	
1.	Overweegt u, gebaseerd op de informatie uit deze marktconsultatie, in te schrijven op de aanbesteding? Zo nee, waarom niet?
2.	Indien uw antwoord op vraag 1 'ja' is, in welk scenario m.b.t. de percelen spreek u het meest aan, en zou u hierop inschrijven? Waarom specifiek op die percelen?
3.	Is er voor u een minimum/maximum aan 2 ^e spoortrajecten benodigd om deel te nemen aan de aanbesteding? Zo ja, om hoeveel trajecten gaat dit jaarlijks?

Nr.	Omschrijving
Vragen over uw bedrijfsactiviteiten	
1.	Kunt u een beeld geven van uw netwerk, qua omvang en aard, hoe u deze onderhoudt en in hoeverre u hiermee potentie heeft voor de gevraagde scope voor deze aanbesteding?
2.	In welke mate verwacht u (onderdelen van) de rijksoverheid passend te kunnen bedienen? Motiveer graag. Denk aan ervaring, kennis van de organisatie(s), uw netwerk
3.	In de aanbestedingsdocumenten zullen geschiktheidseisen worden opgenomen. Om te komen tot relevante en proportionele geschiktheidseisen wil RWS een aantal zaken te weten komen: - Hoe is de landelijke/regionale capaciteit binnen uw organisatie geregeld? - wat is de omvang (aantallen en financieel) van uw activiteiten over het jaar 2018/2019 op het gebied van 2^e spoortrajecten en haalbaarheidsonderzoeken? - Voor welke (landelijke) organisaties voert u deze werkzaamheden uit? - Bent u regionaal en/of landelijk actief? <i>Bij grotere regio of landelijk: heeft u meerdere kantoren en hoe bent u georganiseerd?</i> - Werkt u met eigen coaches in dienst of huurt u die in n.a.v. de vraag)?
4.	Ziet u zichzelf als specialist* (en zo ja op welke gebieden) of als generalist met bijv. een 'standaard' programma? *bijvoorbeeld specialismen: - Specifieke problematiek bij de re-integrant - Specifieke kennis van de markt (bijv ict, 'laag'/'hoog'opgeleiden Met andere woorden: geef aan welke doelgroep(en) u goed kunt bedienen en welke in mindere mate of niet, en onderbouw dit.
5.	Wat voor financiële impact heeft het wanneer specialismen worden ingehuurd?

Nr.	Omschrijving
Vragen over de beoogde opzet van de aanbesteding en type Overeenkomst	
1.	In paragraaf 2.1 zijn scenario's voor de beoogde perceelindeling uiteengezet. - Welk scenario heeft voor u de voorkeur en waarom? - Zijn er nog opties voor dit betreffende scenario om dit nog wenselijker in te richten? - Kunt u wellicht voorstellen ter verbetering aandragen t.a.v. de gestelde scenario's?
2.	- Welke aanbevelingen heeft u ten aanzien van de in deze marktconsultatie gepresenteerde aanbesteding? - Welke aanbevelingen heeft u ten aanzien van de scope?
3.	Als bewijsmiddelen, voor de omstandigheden genoemd in artikel 2.89 van de Aanbestedingswet 2012, zal RWS de documenten als genoemd in artikel 2.89 van de Aanbestedingswet tijdens de aanbesteding opvragen. Deze dienen door de Inschrijvers binnen 2 werkdagen na de voorlopige gunning verstrekt te worden. Tot deze documenten behoort ook de Gedragsverklaring Aanbesteding (GVA) welke alleen wordt verstrekt door Justis met een behandelingstermijn van ca. 8 weken. - Bent u met deze verklaring en termijn bekend? - Beschikt u reeds over een GVA?

Nr.	Omschrijving
Vragen over de inhoud dienstverlening zowel kwaliteit als procesgericht	
1	Welke risico's ziet u in relatie tot de uitvoering van de dienstverlening?
2	Heeft u ervaring met haalbaarheidsonderzoek?
3	Op welke wijze benut u de intake/kennismaking om de juiste match te realiseren tussen 'cliënt' en 'behandelaar'. Doel is dat elke cliënt een goede en passende begeleiding ervaart.
4	Hoe ziet u de keuzevrijheid omtrent het zelf kiezen van een coach door re-integratieadviseur? Is dit haalbaar en zo ja in welke mate? Hoe ziet u de keuzevrijheid omtrent het zelf kiezen van een coach door de re-integrant? Is dit haalbaar en zo ja in welke mate?
5	Wat zijn voor u de belangrijkste selectiecriteria bij het selecteren van de coaches)
6	Hoe komt u tot de inzet van een de re-integratiecoach. Heeft u op grond van de vraag mogelijkheden tot eigen selectie en/of selectie door vragende partij?
7	Is een modulair aanbod mogelijk (onderdelen van het traject aanbieden)? Voorbeelden: haalbaarheidsonderzoek. Voorbeelden traject: persoonsprofiel, CV of arbeidsmarktorientatie. Hoe bewaken jullie de kwaliteit bij een 2^e spoortraject bij een modulair aanbod met meerdere coaches?
8	Krijgt de re-integrant een vaste coach van intake tot afronding traject?
9	Hoe omschrijft u een geslaagd traject?
10	Wat is het proces dat u doorloopt in een traject? En kan daarop maatwerk geleverd worden?

Nr.	Omschrijving
	Kunt u een verhouding weergeven tussen standaard versus maatwerk?
11	Hoe kijkt u aan tegen samenwerking met 1 ^e spoorbegeleider?
12	Wat doet u als tussentijds blijkt dat het gewenste resultaat niet geboekt kan worden? En specifiek: als de oorzaak ligt bij minder tot slecht gemotiveerde medewerkers?
13	In welke mate en op welke wijze biedt u aanvullende ondersteuning en/of dienstverlening op afstand? Bijvoorbeeld in de vorm van digitale werkvormen gebruik makend van apps, mail en overige methoden van advies of hulp op afstand?
14	Monitort u het effect / resultaat van uw geleverde diensten (bv mate van terugkeer in werk) en hoe vindt dit plaats? Wat doet u met deze resultaten?

Nr.	Omschrijving
Vragen over Social return/groeituin	
1	Wat zijn uw ervaringen met Social Return?
2	Welke bijdrage levert uw organisatie aan sociale impact?
3	Welk percentage is gebruikelijk in uw branche in termen van % van de loonsom gekoppeld aan de opdracht?

Nr.	Omschrijving
Algemene vragen	
1.	Wat heeft u nodig van de vragende organisatie?
2	Hoe ziet u dat de scope verrekenbaar wordt gesteld?
3	Hoe relevant beschouwd u de relatie met de vragende organisatie en waar blijkt dat uit?
4	Bent u lid van een beroepsvereniging? En welk belang hecht u daaraan?
5	Kunt u iets zeggen over het ontstaan en de ontwikkeling van uw organisatie (drijfveren toen en nu)?