

Europese Aanbesteding
Betreft
Datum opstellen

Onderwijsleerpakket
OLP.OIGJN2020.06
25-01-2021

GUNNIGSCriteria:

Inschrijving kortingscondities

Korting op methodisch
Korting op methode vervangende software
Korting op software

Heutink

Rolf

Beto

Hoogste waarde

Rapportcijfer kwaliteit

Vraag 1

Vraag 2

8,00

6,83

8,50

8,00

6,67

8,83

16,00

13,50

17,33

Berekening punten

Maximaal haalbaar

Korting op methodisch

48

45,60

33,60

48,00

Korting op methode vervangende software

16

12,80

5,33

16,00

Korting op software

16

12,80

5,33

16,00

Rapportcijfer kwaliteit

20

16,00

13,50

17,33

Totaaltelling

100

87,20

57,77

97,33

97,33

Getekend voor akkoord namens opdrachtgever:

Liesbeth Augustijn

Bestuurder



Naam

Functie

Rapportcijfer kwaliteit

Heutink

Rolf

Beto

Vraag 1

Lid 1

7

7

9

Lid 2

8

6

10

Lid 3

6

6

9

Lid 4

9

8

7

Lid 5

9

7

8

Lid 6

9

7

8

Gemiddeld

8,00

6,83

8,50

Vraag 2

Lid 1

8

6

10

Lid 2

8

6

9

Lid 3

6

6

9

Lid 4

8

7

9

Lid 5

9

7

8

Lid 6

9

8

8

Gemiddeld

8,00

6,67

8,83

Vraag 1		Beschrijf op welke wijze uw onderneming invulling geeft aan methodevoorlichting en wat uw onderneming op dit gebied voor de aanbestedende dienst kan betekenen. Betrek in uw beantwoording onder andere wie de advisering op zich neemt en van welke hulpmiddelen er gebruik gemaakt wordt.
Toelichting	Beto	1. Hoewel de 3 aanbieders in het proces redelijk vergelijkbaar zijn springt bij BETO voor mij de allereerste vraag van het proces er uit: Past de methode bij de visie op onderwijs? Verder een overzichtelijk stappenplan zoals een dergelijk proces meestal verloopt, met de inzet van de methodespecialist van de uitgeverij. Verder is er kennis van de andere scholen binnen OP die met eenzelfde proces bezig zijn of doorlopen hebben, zodat ook collegiale consultatie in gang gezet kan worden. 2. Sterke punten vind ik: - de aanwezige kennis van de scholen; de ervaring van de accountmanager in het uitoefenen van zijn huidige functie; maatwerk op locatie van de scholen; kosteloze begeleidingen tijdens en na het proces aanschaf van een nieuwe methode; één contactpersoon daardoor die ook de eigenaar is, biedt dat meer perspectief op de langere termijn. 3. De persoonlijke aanpak, de ervaring, het meedenken en de vaste contactpersoon spreken me enorm aan. De zorgvuldige adviesprocedure en het feit dat we als scholen van de stichting ook met en van elkaar kunnen leren. Het feit dat er ook per mail en telefonisch contact kan zijn. 4. Beto baseert zich in de omschrijving voornamelijk op de reeds lange samenwerking. Daarnaast leveren ze kwaliteit die je van een leverancier mag verwachten. Het implementatietraject is nog genoeg vergelijkbaar met de overige biedende partijen. 5. Straalt een hoge mate van persoonlijke betrokkenheid uit, waardoor er veel ruimte lijkt te zijn voor maatwerk. Er wordt minder gesproken over beschikbaarheid van hulpmiddelen of tools. Dienstverlening lijkt erg afhankelijk van 1 persoon. Ten opzichte van Heutink en het ruime team wat daar beschikbaar is, scoort dit dus iets lager. 6. In vergelijking met Heutink en Rolf een te smalle basis, accountmanager heeft geen onderwijsachtergrond; wel veel ervaring; te afhankelijk van methodespecialisten van uitgeverijen.
Cijfer	Rolf Groep	
Toelichting	Rolf Groep	1. Een net proces. Bij de intake wordt gesproken over unieke en onderscheidende punten van de school. Dat kan over visie gaan, maar er kan ook kleinschaligheid iad mee bedoeld worden. Verder een duidelijk proces, maar als er iets gekozen is moet de school wel in de webshop gaan bestellen, waarbij er hulp geboden wordt. 2. Het voorlichtingstraject ziet er gedegen uit. Er worden wel kosten berekend voor implementatie. De advisering is wel afhankelijk van de persoon. Binnen de grote bedrijven veranderen deze adviseurs vaak. Dat vind ik een nadeel. 3. Het implementatietraject is nog genoeg identiek aan de andere biedende partijen. Minpunt is dat er gesproken wordt over een implementatie tarief. 4. Het adviesproces is grotendeels vergelijkbaar met de andere partijen, maar bij eventueel maatwerk wordt direct over offertes gesproken. Het voelt minder betrokken. Wel is er sprake van proactief informeren als er nieuwe methoden zijn, zijn er diverse on- en offline hulpmiddelen en kunnen er online begrotingen gemaakt worden. De andere 2 partijen benoemen een licentiebeheermodule (is een pré). Deze wordt bij de Rolf groep niet genoemd. 5. Methodekeuzetraject zeer uitgebreid, OIG is een pré. 6. Tegenvallend vond ik het onpersoonlijk karakter van de advisering daardoor het volgens de beschrijving vooral buiten school plaats zal vinden. Ook worden kosten berekend voor trainingen.
Cijfer	Heutink	
Toelichting	Heutink	1. Ook hier een net proces, maar bij de intake aan de hand van een gespreksposter komt een beeld tot stand van een visie op (digitale)educatieve content, digivaarigheden enz. Ik denk dat elke school wel kan aangeven wat de visie is en wat de kernwoorden zijn. Dat moet het uitgangspunt zijn: Als je spreekt over samenwerken of betrokkenheid dan zijn dat uitgangspunten waaraan een methode moet voldoen. Dat mis ik hier. 2. Het voorlichtingstraject is duidelijk beschreven en ziet er gedegen uit. De kosten voor implementatie worden niet genoemd. Nadeel vind ik de grootschaligheid. 3. Ook deze partij biedt een vergelijkbaar implementatietraject. Heutink springt er voor mij echter uit, omdat zij expliciet benoemen gebruik te maken van een expertise team, wat bestaat uit diverse specialisten die vanuit hun ervaring en kennis adviseren. Tevens wordt de strategische koers van de klant meegenomen in de adviezen. Dat mis ik bij de andere twee organisaties. Daarnaast spreken de hulpmiddelen zoals beschreven in punt 1,3 mij zeer aan. 4. Bij het keuzetraject is sprake van 1 vast aanspreekpunt, maar wordt er wel gewerkt met een multidisciplinair team. Hierbij is er dus het voordeel van persoonlijk contact, maar is er geen afhankelijkheid van deze ene contactpersoon. Een groot voordeel is de aanwezigheid van expertise vanuit de verschillende vakgebieden. Daarnaast zijn er diverse online-tools beschikbaar en is er sprake van een proactieve dienstverlening, bijvoorbeeld in de vorm van inspiratiedagen om op de hoogte te blijven van toekomstige ontwikkelingen in methoden. Ten opzichte van de andere partijen komt dit proces het meest professioneel over. 5. Vaste adviseur heeft een gedegen onderwijsachtergrond; ervaring als directeur is een pré; kan terugvallen op multidisciplinair team en eigen kenniscentrum. Er is een vast back-up. Heutink-academie en begeleiding van referentiebezoekerspringen eruit. 6. Een mooi punt is de aanwezigheid van een intern kenniscentrum al is moeilijk te bepalen in hoeverre dat in directe lijn onderscheidend is voor de scholen als het gaat om de doordachte methodes van de grote uitgeverijen. Sterk is het benoemen van de digitaliseringsgarantie, waarbij ik niet weet of dat een service is die ook standaard door de uitgeverijen wordt verleend. Nadeel is meerdere contactpersonen, waardoor ruis kan ontstaan.
Vraag 2		Beschrijf hoe uw onderneming omgaat met het bestelproces, de levering, de management informatie en eventuele klachtenafhandeling.
Cijfer	Beto	
Toelichting	Beto	1. Wat bij BETO in het bestelproces onderscheidend maakt tov de andere aanbieders is de volledige vrijheid in de wijze waarop je bestelt: webshop, maar een belletje of een mailtje met een lijstje volstaat. Ook als het "half " omschreven is (50 vulpenen) weet BETO, vanuit de bestelgeschiedenis, wat je bedoelt. De jaarbestelling is specifiek op leerjaarniveau en per locatie, zodat dit door de leerkracht zelf in te vullen is. Levering in dozen, per leerjaar en locatie gestickerd is heel fijn. Keurige afhandeling van de bestelling aan de deur. 2. Het persoonlijk contact en de snelle levering. De korte lijnen. Bij een verkeerde bestelling geen kosten bij het ophalen. Het ontzorgen door de vaste contactpersoon . De kleinschaligheid. Het meedenken bij de bestellingen en het feit dat de accountmanager naar school komt om samen de bestelling door te nemen. Online bestellen is mogelijk, maar even een mailtje of telefoontje kan ook. Die flexibliteit spreekt me aan. 3. De bestellingen vinden plaats via de webshop. Daarnaast heeft Beto een management rapportage tool en een standaard klachtenafhandeling. 4. Zeer klantvriendelijk bestelproces met de mogelijkheid om zowel via de webshop als telefonisch of via mail bestellingen door te geven. Ook hier komt de betrokkenheid weer naar voren door de uitgebreide controles van de bestellingen, de ondersteuning hierin en de mogelijkheid tot maatwerk in het leveringsproces. De managementrapportages ogen eenvoudiger dan die van Heutink. 5. Verschillende manieren van bestellen mogelijk. Levering van jaarbestelling op een afgesproken dag en door eigen personeel. Persoonlijke behandeling en vlotte klachtenafwikkeling spreken mij aan. 6. Onderscheidend is de leversnelheid die niet gebonden is aan een vroege deadline wat betreft moment van bestellen. Ik stel de verschillende wijzen bestellen, indien nodig telefonisch, zeer op prijs. Een ander sterk punt is de persoonlijke levering van de jaarbestelling tot in de klas.
Cijfer	Rolf Groep	
Toelichting	Rolf Groep	1. Bij Rolf word je veroordeeld tot de webshop. Dat is taakverzwaring voor directeur of leerkracht. Via taakuren kan dat ingeregeld worden, maar dat zijn uiteindelijk verborgen kosten. "Live" contact is de helpdesk bij het bestelproces. 2. Ik vind het een nadeel dat er niet per telefoon of mail besteld kan worden. Alleen bij verkeerd besteld of defect artikel of een artikel dat tegenvalt worden geen kosten berekend bij terugsturen. 3. Ook bij de Rolf groep vinden de bestellingen plaats via de webshop. Ook de Rolf Groep heeft een management rapportage tool en een standaard klachtenafhandeling. 4. Het bestelproces verloopt 100% via de webshop. Dit is efficiënt en professioneel, maar de mogelijkheid om telefonisch of via mail een bestelling te doen, wordt niet genoemd. Minder ruimte voor maatwerk. 5. Instellen van autorisatie- en budgetregels zijn een plus. Geen eigen binnendienstmedewerker. 6. Ik vind het ontbreken van een licentieoverzicht een zwak punt. De klachtenregeling komt mij afstandelijk over. In het bestelproces wordt alleen de webshop beschreven.
Cijfer	Heutink	
Toelichting	Heutink	1. Bij Heutink bestaat (in ieder geval op papier) de mogelijkheid om via de contactpersonen te bestellen of via de webshop. Het is voor mij lastig in te schatten of er met zachte dwang toch richting webshop wordt gewerkt (kopje webshoptraining, digitaal retourneren) 2. Ik vind het een voordeel dat er wel per mail/telefoon besteld kan worden. De vaste contactpersoon lijkt capabel en is goed bereikbaar. Wel vraag ik me ook hier af hoe lang de vaste contactpersoon blijft. 3. Heutink heeft dezelfde zaken geregeld zoals bij Beto en de Rolf Groep. Qua rapportage tool springt Heutink er echter uit. De dashboards bieden een uitstekend overzicht, terwijl de andere partijen met Excel bestanden werken. 4. Aparte afspraken per school mogelijk t.a.v. het bestel- en leveringsproces. Bestellingen kunnen persoonlijk, digitaal (webshop) of telefonisch worden doorgegeven. Aan de licentiebeheermodule kunnen evt. ook elders aangeschafte licenties worden toegevoegd. Er is een mogelijkheid voor klantspecifieke trainingen voor slimme functies in de webshop. Professionele managementinformatie. Jaarlijks wordt er een financiële risicoanalyse per school gemaakt (overzicht van afschrijvingskosten en jaarlijkse kosten) en in de MijnHeutink-omgeving kan elke school zelf de uitgaven en investeringsoverzichten downloaden. 5. Klantspecifiek kernassortiment, klachtenafhandeling zijn een pré. Vaste binnendienstmedewerker. Jaarbestelling op of te spreken dag geleverd en vaste bezorgdienst. 6. Een goed punt is de koppeling van budgetten en bestedingen in de managementrapportage. Al is de meerwaarde op schoolniveau beperkt. Zo ook de diverse bestelwijzen. Ook hier geldt dat er meerdere contactpersonen zijn, waardoor ruis kan ontstaan.