



Eindverslag Marktconsultatie Assessments en Selectie Rijkstraineeprogramma

Hoofdstuk 1 Inleiding

Er is een marktconsultatie geweest 28 en 29 januari 2021 voor de toekomstige aanbesteding Assessments en Selectie Rijkstraineeprogramma. Ten behoeve van het Rijkstraineeprogramma dat opdrachtgever is voor deze opdracht.

Het doel van deze marktconsultatie was:

- Het doel van de marktconsultatie is te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn in de markt voor de geplande aanbesteding, het professioneel ondersteunen van de selectie van Rijkstrainees uit een grote groep kandidaten.
- Het doel van deze marktconsultatie is ook het verzamelen van kennis en inzichten van marktpartijen ter voorbereiding op de aanbesteding. Deze kennis en inzichten worden vervolgens gebruikt bij de vorming van de inkoopstrategie en de uiteindelijke aanbestedingsdocumenten.

Rijkswaterstaat (RWS) 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. RWS behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.1 Proces

Voorafgaand aan de marktconsultatie zijn er vragenlijsten ingevuld en geretourneerd. Deze vragenlijsten waren een voorwaarde voor deelneming aan de marktconsultatie en zijn als leidraad gebruikt voor het individuele gesprek. Er is gekozen om met elk partij een individueel gesprek te voeren omdat dit uiteindelijk het beste en volledige resultaat oplevert.

Er is met een respons gereageerd op de uitnodiging van de marktconsultatie en uiteindelijk zijn er 6 gesprekken geweest met marktpartijen.

De vragenlijsten waren opgedeeld in verschillende onderwerpen zo is ook de opbouw van dit eindverslag ingedeeld:

1. Algemeen
2. Inhoudelijke dienstverlening
3. Toekomstige aanbesteding

Het verslag is gebaseerd op de hoofdlijnen die uit de gesprekken zijn voortgekomen en vormt hierdoor een rode draad die als afweging en advies ingezet kan worden in de komende aanbesteding.



Hoofdstuk 2 Algemeen

De volgende 6 marktpartijen hebben meegedaan aan deze marktconsultatie:

- LTP Advies
- Ixly
- Leeuwendaal
- Manpower group
- Actos groep
- Goedings en Kouwenberg

Alle marktpartijen hebben ervaring met de (semi)overheid als het gaat om selecties van kandidaten.

Over het algemeen viel op dat de hoeveelheid kandidaten uit de referenties uiteenloopt per marktpartij zelf, maar ook tussen de marktpartijen onderling.

Verder zijn alle gesproken marktpartijen geïnteresseerd om deel te nemen aan de toekomstige aanbesteding, waarvan sommige in een samenwerkingsverband met partners.

Belangrijke opmerking over het algemeen is dat het noodzakelijk is om het huidige proces van het Rijkstraineeprogramma uitgebreid te beschrijven in de aanbestedingsstukken. Dit voorkomt onduidelijkheden en dat zaken ander geïnterpreteerd kunnen worden. Verder geeft het de marktpartijen meer inzicht zodat er ook een betere en passende aanbidding gedaan kan worden.



Hoofdstuk 3 Inhoudelijke dienstverlening

Op het gebied van de inhoudelijke dienstverlening worden de volgende adviezen en tips meegegeven voor de toekomstige aanbesteding en contract.

3.1 Partnerschap

Een goede samenwerking in de vorm van een partnerschap is een must volgens de marktpartijen. De dienstverlening van deze opdracht het selecteren van Rijkstrainees is een intensief proces. Er moet veel gecommuniceerd worden tussen verschillende stakeholders zoals de opdrachtnemer met opdrachtgever, maar bijvoorbeeld ook tussen de opdrachtnemer en de verschillende deelnemers van de departementen.

De markt geeft aan dat gezien de intensiviteit en complexiteit van deze dienstverlening een optimaal resultaat wordt bereikt indien opdrachtgever en opdrachtnemer samen hiermee aan de slag gaan. Het is een samenspel van evalueren, naar elkaar luisteren, ontwikkelen en verbeteren waarbij de juiste expertises aan de lat staan.

3.2 Testen en kwaliteit

Er zijn volop mogelijkheden op het gebied van bias free selecteren. De markt komt met vele ideeën, mogelijkheden en ontwikkelingen in de vorm van processen en instrumentarium. Op het gebied van de instrumentarium zijn er volop technologische ontwikkelingen. De marktpartijen benoemen de mogelijkheden, maar geven ook een realistische weergave op de kwaliteit van deze instrumentarium. Er wordt aangegeven dat bepaalde onafhankelijke instanties zoals COTAN nodig zijn als een soort onafhankelijk kwaliteitssysteem dat een toets en validatie uitvoert voor deze instrumentarium oftewel testen, platforms en vragenlijsten die gebruikt worden tijdens het selectieproces. Hier zijn nog meer verschillende mogelijkheden in af te wegen en kan in combinatie met meerdere onafhankelijke partijen worden uitgevoerd die hier nog een extra toets en validatie voor kunnen doen. Dit alles om de kwaliteit van het selectieproces hoog te houden en de gegeven doelstellingen en wensen te behalen.

3.3 Kandidaat centraal

Voor het gehele selectieproces geldt dat de kandidaat en dat is in deze scope de trainee *centraal* wordt gesteld. De feedback aan de trainee die mee heeft gedaan aan het selectieproces ondanks wat de uitslag is (aangenomen of afgefallen) dient te worden opgevraagd en teruggekoppeld. Hierdoor houden we als opdrachtgever ambassadeurs over die ondanks zijn afgefallen er wel een positieve ervaring aan over kunnen houden.

Een positieve ervaring gedurende het selectieproces voorkomt ook afhakers, die wel een goede trainee zijn en wellicht aangenomen hadden kunnen worden.

3.4 Generatie

Door de markt wordt aangegeven dat de doelgroep trainees een generatie is die behoefte heeft aan snelheid. Het proces van het moment van de start van het selectieproces tot aan het definitief besluit of de trainee wel of niet is aangenomen dient niet te lang (enkele maanden) te duren. Verder heeft de huidige generatie trainees behoefte aan reflectie ondanks wat de uitslag is en wil geprikkeld worden. Dit prikkelen kan inhoudelijk maar ook middels digitale tools/methodieken die innovatief zijn.



Hoofdstuk 4 Toekomstige aanbesteding

Op het gebied van de toekomstige aanbesteding zijn een aantal zaken besproken en gedeeld vanuit de marktpartijen.

4.1 Innovatie

Om gedurende het contract ruimte te bieden voor innovatie is het belangrijk een goede afweging te maken tussen het stellen van een groot aantal en/of harde eisen in de komende aanbesteding. Hoe meer (harde) eisen er gesteld worden tijdens de aanbesteding hoe minder ruimte er is om te innoveren gedurende het contract.

Een voorbeeld hierbij is bijvoorbeeld de vragenlijsten die straks aan de trainees worden gesteld, als deze vragenlijsten al helemaal vaststaan en niet gewijzigd kunnen worden biedt dat geen mogelijkheid meer op verbetering en innovatie gedurende de uitvoering van het contract.

Het doel van innovatie is vooral op zoek gaan naar continue verbetering van het gehele selectieproces van A tot Z.

4.2 Percelen

Een klein deel van de marktpartijen geeft aan om de aanbesteding op te delen in percelen. Het voordeel hiervan is dat het MKB meer de gelegenheid krijgt om in te kunnen schrijven. Verder is ook een voordeel dat een marktpartij beter tot zijn kracht komt en zijn/haar expertise beter kan toepassen. Denk hier bijvoorbeeld aan marktpartijen die gespecialiseerd zijn in alleen het ontwikkelen van testen en dashboard voor de centrale (eerste) selectie van een groot aantal kandidaten en andere marktpartijen weer gespecialiseerd zijn in de decentrale (tweede) selectie.

4.3 Informatie

Voor de markt is het heel belangrijk dat in de aanbesteding bepaalde zaken duidelijk beschreven worden en ook feitelijke informatie wordt gedeeld. De volgende informatie helpt om mee te geven tijdens de aanbesteding zodat de markt een goede aanbieding kan doen:

- De aantallen Rijkstrainees en historie van afgelopen jaren;
- De gevraagde competenties;
- Planning, tijdslijnen en fasen van het huidige selectieproces en de assessments;
- Wat zijn de harde eisen, aantallen en wensen omtrent de assessments en selecties.

4.4 Social return

Het onderdeel Social return is realistisch en haalbaar voor de markt om uit te voeren gekoppeld aan deze opdracht. Het is in de praktijk weliswaar niet altijd even makkelijk uitvoerbaar maar mogelijkheden zijn er zeker. Gemiddeld wordt aangegeven door de markt dat 5% van de opdrachtsom realistisch is voor Social return.