

Terugkoppeling Marktconsultatie re-integratie 2^e spoor

Onderwerp: Re-integratie 2^e spoor
Zaaknummer: 31167479

Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD) (categoriehouder)
Datum: november 2020

Inhoud

1

1 Inleiding—3

- 1.1 Aanleiding marktconsultatie—3
- 1.2 Uitgangspunten marktconsultatie—3
- 1.3 Deelname Marktconsultatie—3

2 Terugkoppeling Marktconsultatie—4

- 2.1 Interesse van de marktpartijen—4
- 2.2 Vragen over de bedrijfsactiviteiten van de marktpartijen—4
- 2.3 Vragen over de beoogde opzet van de aanbesteding en type overeenkomst—4
- 2.4 Vragen over de inhoudelijke eisen aan de dienstverlening en de uitvoeringseisen—5

1 Inleiding

1.1 Aanleiding marktconsultatie

Het Inkoop Uitvoeringscentrum Bedrijfsvoering (IUC BV) Rijkswaterstaat heeft in oktober 2020 ter voorbereiding op de komende categoriemanagement aanbesteding voor re-integratie 2^e spoor dienstverlening een marktconsultatie gehouden. De komende aanbesteding valt onder de categorie Duurzame Inzetbaarheid en Mobiliteit welke is belegd bij Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD). Namens en ten behoeve van diverse Deelnemer(s) wordt deze aanbesteding voorbereid. Het gaat hierbij om de Deelnemers: Belastingdienst, Dienst Justitiële inrichting en Rijkswaterstaat.

Dit verslag betreft de terugkoppeling van de bevindingen uit de marktconsultatie. Het verslag zal met alle deelnemers van de consultatie worden gedeeld, en als informatief document aan de aanbestedingsdossiers van toekomstige aanbestedingsprocedures, betreffende dit onderwerp, worden gevoegd.

1.2 Uitgangspunten marktconsultatie

De marktconsultatie was gericht op marktpartijen die ervaring hebben met de dienstverlening en die geïnteresseerd zijn om in te schrijven op de aanbesteding, teneinde inzicht te krijgen in:

1. De interesse van de marktpartijen
2. De bedrijfsactiviteiten van marktpartijen
3. De beoogde inkoopstrategie van de aanbesteding

De marktconsultatie is gesplitst in twee delen:

1. Schriftelijk: het beantwoorden van vragen uit het marktconsultatiedocument;
2. Individuele gesprekken: met een deel van de marktpartijen die hebben gereageerd voor verdieping op de vragen zoals gesteld in het marktconsultatiedocument.

In het marktconsultatiedocument is de scope, de stand van zaken, de scenario's voor in te zetten inkoopstrategie, de planning en vragen voor de marktpartijen opgenomen. Het marktconsultatiedocument dat te vinden is op: [TenderNed](#) en als bijlage aan dit verslag is gevoegd.

1.3 Deelname Marktconsultatie

In totaal hebben 21 marktpartijen de marktconsultatievragen schriftelijk beantwoord. Van alle partijen die deelnamen aan de schriftelijke ronde hebben er 8 partijen deelgenomen aan de mondelinge ronde.

Voor de schriftelijke ronde konden partijen tot 5 oktober 2020 schriftelijke input indienen via TenderNed.

Bij de mondelinge ronde zijn op 12, 13 en 19 oktober 2020 gesprekken van 30 minuten ingepland. Bij deze gesprekken waren vanuit Aanbesteder minimaal 3 personen aanwezig: in ieder geval de tactisch inkoopadviseur, twee projectgroep leden van de deelnemende organisaties en varieerde tussen de contractmanager of categoriemanager van de Categorie Duurzame Inzetbaarheid en Mobiliteit.

2 Terugkoppeling Marktconsultatie

2.1 **Interesse van de marktpartijen**

Alle marktpartijen die het vragenformulier hebben ingevuld geven aan interesse te hebben om in te schrijven op de omschreven opdracht. Met wel de kanttekening dat het uitvragen van tussen de 20 en 25 aantal trajecten wel noodzakelijk is om de inspanning die het inschrijven vergt, winstgevend te laten zijn. Dit is wel afhankelijk van de te kiezen inkoopstrategie.

2.2 **Vragen over de bedrijfsactiviteiten van de marktpartijen**

Door de marktpartijen zijn globaal de volgende reacties teruggegeven:

- De meeste partijen hebben in de periode 2018-2019 een veelvoud van re-integratie 2^e spoor trajecten uitgevoerd. Deze partijen bieden vooral ook een landelijke dekking met regionale focus en ook een goed relatienetwerk in de betreffende regio.
- Daarnaast geven ook een aantal partijen aan een veelvoud aan trajecten te hebben gedaan, maar komen jaarlijks niet aan de gevraagde scope. Deze partijen hebben meer een specialistisch focus (niche markt).
- Bedrijfsactiviteiten worden veelal in de publieke sector verricht, alsook kennisinstellingen en bedrijfsleven.
- Kwaliteitscriteria:
 - Focus op output en outcome van het traject (duurzame plaatsing);
 - Een vast aanspreekpunt voor kandidaat;
 - Evaluaties (ervaring dienstverlening) door opdrachtgevers en kandidaten tijdens en na afloop van een traject. Waarbij effect van dienstverlening op de ontwikkeling van de medewerker wordt meegenomen.
 - Beoordeling van kwaliteit van de dienstverlening is te doen aan de hand van o.a. het beschrijven van casuïstiek; en partijen inzicht te laten geven in: hoe landelijke dekking en kennis van de lokale arbeidsmarkt wordt geborgd/ hoe partijen specifiek rekening houden met de doelgroep (overheidsmedewerkers en motivatie);
 - Gebruik van (wetenschappelijk) gevalideerde begeleidings-technieken en tooling.

2.3 **Vragen over de beoogde opzet van de aanbesteding en type overeenkomst**

De marktpartijen geven in het beantwoorden van hun vragen de volgende aandachtspunten mee:

- De volgende 2 scenario's worden het meest gekozen: 1) scenario met een perceel indeling met de keuze uit - regionale focus of specialismen focus met meerdere partijen per perceel OF 2) scenario contract met één of meerdere landelijke partijen;
- Voor scenario 1 kiest met name de niche markt, om daarin de focus te leggen op hun eigen kwaliteit, maar ook om de volume te realiseren; interessante aandachtspunten:
 - Contracteer niet te veel leveranciers per perceel, anders blijven er weinig opdrachten over;
 - Bij het inrichten van de percelen ligt de behoefte vooral bij inrichting gericht op specifieke specialismen dan inrichting met een regionale

schifting. En/of breng differentiatie aan o.b.v. werk- en denkniveau of werk/ondernemerschap. Een mogelijke overweging is om zelfstandig ondernemerschap in een apart perceel uit te vragen. Dit vanuit de kennis die nodig is op het vlak van zelfstandig ondernemerschap.

- Voor scenario 2 kiezen de partijen met een landelijke dekking, dit zijn zowel de grote partijen als ook MKB. Interessante aandachtspunten:
 - Contracteer meerdere partijen, zodat o.b.v. een 'klikgesprek' een keuze gemaakt kan worden en Opdrachtgever iets te kiezen heeft en concurrentie mogelijk is. Alhoewel ligt de keuzevrijheid dan vooral bij de re-integratieadviseur (in samenwerking met de re-integrant). Doorvragend blijkt dat er nauwelijks sprake is van 'geen klik' in de praktijk.
 - Eventueel een landelijk perceel aangevuld met een specialistisch perceel om te voorzien in de hele specialistische trajecten zoals bv. audio/visueel beperkten/kanker/(zwaar) psychische problematiek.
- Advies ten aanzien van de aanbesteding:
 - Maak een overzicht van de belangrijkste verzuim oorzaken (en duur) en richt hier de vraag op in. Denk na over een inzet voor 52 weken verzuim indien sprake is van duidelijke twijfel over terugkeer;
 - T.a.v. de geschiktheidseisen/selectiecriteria niet een te hoge eis neerleggen dat een partij ervaring moet hebben met een X aantal 2^e spoor trajecten bij één opdrachtgever. Dit is vaak niet haalbaar in de praktijk omdat de 2^e spoortrajecten vaak bij diverse opdrachtgevers wordt uitgevoerd;
 - t.a.v. het interne proces: Wees scherp op inzet in het eerste ziektejaar; daar waar 2e spoor al eerder van toepassing is, zal de inzet effectiever zijn dan als er onnodig wordt gewacht.

2.4 Vragen over de inhoudelijke eisen aan de dienstverlening en de uitvoeringseisen

De marktpartijen geven in het beantwoorden van hun vragen de volgende aandachtspunten mee:

- **Spreiding dienstverlening:** vrijwel alle partijen geven aan te opereren in het gehele land met soms meer de focus op een bepaald deel binnen het land. Het risico dat een gedeelte van het land niet bereikt kan worden is nauwelijks aanwezig.
- **Regionetwerk:** de sterke contacten met de regio is aanwezig dit mede door de landelijke spreiding die over het algemeen geboden kan worden, maar de regionale contacten met het netwerk komt het sterkt naar voren bij de niche partijen.
- **Duur van traject:** het bepalen van de trajectduur per individuele medewerker is maatwerk en is van een aantal factoren afhankelijk o.a. zwaarte problematiek en arbeidsmarkt en kan na intake in onderlinge afstemming bepaald worden. Duur van het traject varieert en ligt vooral tussen de 6 en 12 maanden.
- **Prijs:** de prijs voor een traject betreft maatwerk en varieert enorm. Ook vanuit de partijen komen hier geen eenduidige suggesties uit voort. Het varieert van het afprijzen van een modulair aanbod tot aan een fixed price. Wat vooral de gemene deler is dat voorafgaand aan ieder traject een indicatie gemaakt kan worden door middel van een plan van aanpak en dat hier

een totaalprijs opgenomen kan worden. Het is beperkt aan de orde gekomen hoe deze dienst gefactureerd kan gaan worden. Mogelijkheid hiervoor is kijkend naar de intensiteit per fase en naar rato berekenen en bij bereiken van de doelstelling (duurzame plaatsing, UWV proof dossier en/of meer inzicht krijgen in de problematiek).

- **Succesfactoren:**

- Tevreden medewerkers;
- Weg/proces naar werk verloopt vlot en goed (rekening gehouden met de situatie en (on)mogelijkheden van de re-integrand;
- Passende duurzame inzet in werk. Ook al er geen duurzame uitstroom is, maar medewerker weer volledig terugkeert in huidige functie;

- **AVG:** leveranciers geven aan hier specifieke maatregelen voor te hebben getroffen.

Aan dit verslag 'terugkoppeling marktconsultatie re-integratie 2^e spoor', kunnen geen rechten worden ontleend en Rijkswaterstaat zich het recht voorbehoudt door voortschrijdend inzicht af te wijken van wat in dit verslag en (markt)consultatie is vermeld.