

BIJLAGE 11 Gunningcriteria

Instructie

Deze Bijlage bevat de Gunningcriteria waarop de Inschrijving door Wigo4it wordt beoordeeld. Waar in deze Bijlage begrippen staan met een hoofdletter wordt verwezen naar de begrippen zoals gedefinieerd in de Aanbestedingsleidraad.

Per Perceel dienen de volgende subgunningscriteria te worden uitgewerkt.

Het maximale aantal pagina's per Subgunningscriteria **staat vermeld achter ieder gunningscriterium**. Voor de overige voorwaarden aan de uitwerking wordt verwezen naar de Aanbestedingsleidraad.

1. Gunningcriterium kwaliteit Perceel 1

Subgunningscriterium 1: Visie op partnerschap (maximaal 2A4)

Hoe gaat Inschrijver invulling geven aan een partnerschap met Opdrachtgever? Hierbij denken wij aan een coachende houding van Opdrachtnemer naar Opdrachtgever op het gebied van agile werken, de transitie naar de Publieke Cloud als ook het (meer) Cloud native maken het ICT landschap van Opdrachtgever. Dit houdt in dat we niet alleen verwachten van Opdrachtnemer dat hij Opdrachtgever de juiste kandidaten aanlevert, maar ook dat hij op strategisch niveau Opdrachtgever kan adviseren wat voor soort functie benodigd is om de organisatie verder te helpen. Opdrachtnemer is de (technische) expert en kan via het uitwerken van dit gunningscriterium aantonen waarmee hij de Opdrachtgever kan adviseren en hoe hij dit zal aanpakken. Inschrijver dient zijn visie op samenwerken ook op strategisch niveau zoveel mogelijk te omschrijven. Inschrijver kan hierbij ook laten weten welke functieomschrijvingen hij zal inzetten gedurende de Raamovereenkomst om Opdrachtgever te adviseren op technische vraagstukken. Opdrachtgever wil hierbij zoveel mogelijk gebruik maken van de kennis van Opdrachtnemer.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De manier waarop Inschrijver het accountmanagement (in de breedste zin van het woord) inregelt en welke personen (qua functieprofielen) zullen worden ingezet bij het uitvoeren van de Raamovereenkomst.
- De manier waarop de accountmanager en/of anderen zich verdiepen in het partnerschap met Opdrachtgever. Het gaat om wat zij doen om te investeren in de relatie.
- De kwaliteit van de technische expertise bij Opdrachtnemer, welke zij (op aanvraag) beschikbaar kan stellen tijdens de looptijd van de Raamovereenkomst en **de manier waarop Opdrachtnemer Opdrachtgever bij (technische) vraagstukken kan adviseren**.

Subgunningscriterium 2: Kennisoverdracht en kennisontwikkeling (maximaal 2A4)

Opdrachtgever wil graag dat Opdrachtnemer zijn kennis overdraagt. Het is van belang dat Inschrijver aantoont welke kwaliteiten hij heeft voor wat betreft het overdragen van kennis en hoe hij zelf aan kennisontwikkeling doet. Het gaat hierbij om of Inschrijver zelf trainers/opleiders in huis heeft en waar hij zoal zijn opleidingen geeft. Van belang is hoe breed zij hun expertise spreiden en welke trainingen zij zoal (kunnen) geven. Het doel van de kennisoverdracht is samen te vatten als 'voor doen', 'samen doen' en 'zelf doen'. Inschrijver dient zoveel mogelijk te laten zien hoe hij dit zal aanpakken en de kwaliteit hiervan. Tevens dient Inschrijver uit te werken hoe hij zorgdraagt voor zijn eigen kennisontwikkeling.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De kennis die aanwezig is bij Inschrijver, zowel de technische kennis als de vaardigheden om deze kennis over te dragen.
- De segmenten en/of omgeving waarin hij de huidige kennis uitdraagt. Inschrijver dient hierbij voorbeelden te noemen van wat hij momenteel hierin betekent voor de (internationale) markt.
- Hoe Inschrijver voorziet in zijn eigen kennisontwikkeling om zoveel mogelijk voorop te lopen in de markt en hoe hij erin voorziet de kennis up-to-date te houden en uit te breiden.

Subgunningscriterium 3: 'Visie op Cloud architectuur op basis van Zero-trust' (maximaal 2A4)

Opdrachtgever verlangt dat Opdrachtnemer een visie heeft op het hanteren van het 'Zero trust' model ten aanzien van de Cloud architectuur. Van belang is dat Inschrijver uitleg geeft bij zijn visie en waarom deze juist bij Cloud architectuur van toepassing is. Daarnaast dient Inschrijver aan te geven hoe hij zorgdraagt dat deze visie door de ingezette kandidaten wordt gedeeld en uitgedragen.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De mate van vertrouwen die Opdrachtgever heeft bij de visie van Inschrijver en zijn uitleg daarbij.
- Hoe Inschrijver zorgt dat zijn kandidaten de visie delen en kunnen uitdragen.

Subgunningscriterium 4: Werkwijze kandidaten werven (eigen personeel dan wel extern) (maximaal 3A4)

Inschrijver geeft aan wat zijn werkwijze is voor wat betreft het aanbieden van een kandidaat vanuit zijn eigen onderneming en/of vanuit zijn netwerk als het gaat om extern geworven kandidaten. Inschrijver gaat in op het proces hoe hij dit doet en/of hij (zoveel als mogelijk) garanties/onderbouwing kan geven, zodat Opdrachtgever vertrouwen heeft dat Inschrijver hem van geschikte kandidaten kan voorzien gedurende de gehele looptijd van de Raamovereenkomst. Inschrijver beschrijft in hoeverre hij zelf medewerkers in dienst heeft en/of hoe hij de geschikte kandidaten in de markt zal vinden.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De manier waarop hij invulling geeft aan het proces om kandidaten aan te kunnen bieden op de aanvraag van Opdrachtgever. Het gaat om het gehele proces vanaf binnenkomst van de Nadere offerteaanvraag tot en met het factureren en het tijdig uitbetalen.
- De mate waarin hij in staat is om zijn eigen personeel in te zetten en/of de mate waarin Inschrijver aantoont hoe groot zijn netwerk is om over extern personeel te kunnen beschikken.
- Inschrijver **dient aan te geven hoe** hij de kwaliteit van de dienstverlening dan borgt, **voor zowel eigen personeel dan wel extern personeel**.
- De mate waarin Inschrijver het vertrouwen geeft dat Opdrachtgever gedurende de gehele Raamovereenkomst, Opdrachtgever van hoogwaardig geschikte kandidaten kan voorzien.
- De mate waarin het proces ontzorgt, zodat Opdrachtgever zo weinig mogelijk werk heeft aan het administratieve proces.

2. Gunningscriterium kwaliteit Perceel 2

Subgunningscriterium 1: Werkwijze kandidaten werven (eigen personeel dan wel extern) (maximaal 3A4)

Inschrijver geeft aan wat zijn werkwijze is voor wat betreft het aanbieden van een kandidaat vanuit zijn eigen onderneming en/of vanuit zijn netwerk als het gaat om extern geworven kandidaten. Inschrijver gaat in op het proces hoe hij dit doet en/of hij (zoveel als mogelijk) garanties/onderbouwing kan geven, zodat Opdrachtgever vertrouwen heeft dat Inschrijver hem van geschikte kandidaten kan voorzien gedurende de gehele looptijd van de Raamovereenkomst. Inschrijver beschrijft in hoeverre hij zelf medewerkers in dienst heeft en/of hoe hij de geschikte kandidaten in de markt zal vinden.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De manier waarop hij invulling geeft aan het proces om kandidaten aan te kunnen bieden op de aanvraag van Opdrachtgever. Het gaat om het gehele proces vanaf binnenkomst van de Nadere offerteaanvraag tot en met het factureren en het tijdig uitbetalen.
- Inschrijver dient aan te geven hoe hij de kwaliteit van de dienstverlening dan borgt, voor zowel eigen personeel dan wel extern personeel.
- De mate waarin Inschrijver het vertrouwen geeft dat Opdrachtgever gedurende de gehele Raamovereenkomst, Opdrachtgever van hoogwaardig geschikte kandidaten kan voorzien.
- De mate waarin het proces ontzorgt, zodat Opdrachtgever zo weinig mogelijk werk heeft aan het administratieve proces.

Subgunningscriterium 2: Beschrijving netwerk / vinden schaarse profielen en bijzondere expertise (maximaal 2A4)

Hoe gaat Inschrijver invulling geven aan de Nadere offerteaanvragen van Opdrachtgever, met name waar het gaat om de schaarse profielen en/of bijzondere expertise. Opdrachtgever wenst zaken te doen met Opdrachtnemers die zoveel mogelijk vertrouwen geven om Opdrachtnemer gedurende de gehele Raamovereenkomst van geschikte kandidaten te voorzien. Opdrachtnemer dient zijn netwerk te beschrijven met behulp waarvan schaarse profielen en/of bijzondere expertise worden gevonden zodat hij Opdrachtgever van kandidaten kan voorzien.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De mate waarin hij in staat is te beschikken over de schaarse profielen en/of de bijzondere expertises.
- De mate waarin Opdrachtnemer garandeert en onderbouwt hoe hij kan voorzien in continuïteit van het aanbieden van schaarse profielen en/of bijzondere expertise.
- De mate waarin Opdrachtgever vertrouwen heeft in het door Inschrijver beschreven netwerk. Dit mag zowel vanuit de eigen onderneming zijn als van een extern netwerk.

Subgunningscriterium 3: Garantie aanbieden en behouden (tijdens contactfase) personeel (maximaal 2A4)

Opdrachtgever heeft het liefst zoveel mogelijk garantie dat wanneer een kandidaat aangeboden wordt, deze kandidaat ook beschikbaar is voor een gesprek. Ook na een gesprek wil Opdrachtgever zo min mogelijk uitval. Dit betekent dat wanneer Opdrachtgever de voorkeur geeft aan een kandidaat, deze – indien de match er is- ook binnen de gestelde termijn aan het werk kan. Tevens dat ingehuurde kandidaten beschikbaar zijn en blijven (dus niet uitstromen naar andere opdrachten), en zodoende ook voor verlengingen beschikbaar blijft.

De laatste fase is het behouden van personeel tijdens de contractfase. Hoe gaat inschrijver zijn eigen medewerkers dan wel ingehuurde medewerkers opleiden, trainen, begeleiden, ondersteunen, zodanig dat hun kennis actueel blijft en ook gemotiveerd blijven.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De mate waarin Inschrijver maatregelen treft en/of garanties biedt om ervoor te zorgen dat zo weinig mogelijk uitval geschiedt tijdens het gehele proces. Hierbij dient ook te worden ingegaan op hetgeen (eventueel) van Opdrachtgever wordt verlangd.
- De mate waarin Inschrijver zorgt voor het opleiden, trainen, begeleiden en ondersteunen van een door haar ingezette kandidaat.

3. Gunningscriterium kwaliteit Perceel 3

Subgunningscriterium 1: Visie dienstverlening en samenwerking (maximaal 2A4)

Hoe gaat Inschrijver invulling geven aan de samenwerking met Opdrachtgever? Inschrijver dient zijn visie op samenwerken op strategisch en tactisch niveau zoveel mogelijk te omschrijven. Inschrijver dient te omschrijven hoe hij zijn accountmanagement heeft ingeregeld en welke personen (in functieprofielen beschreven) betrokken gaan zijn bij het uitvoeren van de Raamovereenkomst. Inschrijver dient hierbij aan te tonen wat hij zal doen om zich zoveel mogelijk in de organisatie van Opdrachtgever te verdiepen voor een goede samenwerking, met als doel een relatie op te bouwen, zodat Inschrijver Opdrachtgever van de juiste kandidaten kan voorzien.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De manier waarop Inschrijver het accountmanagement (in de breedste zin van het woord) inregelt en welke personen (qua functieprofielen) zullen worden ingezet bij het uitvoeren van de Raamovereenkomst.
- De manier waarop de accountmanager en/of anderen zich verdiepen in de samenwerking met Opdrachtgever. Het gaat om wat hij doet om te investeren in de relatie.
- De manier waarop hij invulling geeft aan het samenwerken, zowel op tactisch als strategisch niveau.

Subgunningscriterium 2: Werkwijze kandidaten werven (eigen personeel dan wel extern) (maximaal 3A4)

Inschrijver geeft aan wat zijn werkwijze is voor wat betreft het aanbieden van een kandidaat vanuit zijn eigen onderneming en/of vanuit zijn netwerk als het gaat om extern geworven kandidaten. Inschrijver gaat in op het proces hoe hij dit doet en/of hij (zoveel als mogelijk) garanties/onderbouwing kan geven, zodat Opdrachtgever vertrouwen heeft dat Inschrijver hem van geschikte kandidaten kan voorzien gedurende de gehele looptijd van de Raamovereenkomst. Inschrijver beschrijft in hoeverre hij zelf medewerkers in dienst heeft en/of hoe hij de geschikte kandidaten in de markt zal vinden.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De manier waarop hij invulling geeft aan het proces om kandidaten aan te kunnen bieden op de aanvraag van Opdrachtgever. Het gaat om het gehele proces vanaf binnenkomst van de Nadere offerteaanvraag tot en met het factureren en het tijdig uitbetalen.
- De mate waarin hij in staat is om zijn eigen personeel in te zetten en/of de mate waarin Inschrijver aantoont hoe groot zijn netwerk is om over extern personeel te kunnen beschikken.
- Inschrijver **dient aan te geven hoe** hij de kwaliteit van de dienstverlening dan borgt, **voor zowel eigen personeel dan wel extern personeel**.
- De mate waarin Inschrijver het vertrouwen geeft dat Opdrachtgever gedurende de gehele Raamovereenkomst, Opdrachtgever van hoogwaardig geschikte kandidaten kan voorzien.
- De mate waarin het proces ontzorgt, zodat Opdrachtgever zo weinig mogelijk werk heeft aan het administratieve proces.

Subgunningscriterium 3: Kwaliteitsborging kennis medewerkers / goed werkgeverschap (maximaal 2A4)

Inschrijver dient uit te werken hoe zij haar ingezette kandidaten opleiden, trainen, begeleiden, ondersteunen zodanig dat hun kennis actueel blijft. Dit geldt zoveel voor zijn eigen personeel als voor eventueel ingehuurd personeel. Daarnaast hecht Opdrachtgever waarde aan goed werkgeverschap. Inschrijver dient te beschrijven hoe zij continuïteit van haar personeel waarborgt en wat hij doet om zijn personeel gemotiveerd en enthousiast te houden. Dit geldt ook voor extern personeel.

Inschrijver wordt beoordeeld op:

- De mate waarin Inschrijver ervoor zorgt dat zijn kandidaten opgeleid, getraind en begeleid en ondersteund worden en hoe hij daarin voorziet dat dit actueel blijft.
- De mate waarin Inschrijver aantoont dat hij zijn eigen personeel dan wel externe capaciteit aan zich bindt en gebonden houdt.
- De mate waarin Inschrijver zich onderscheidt in goed werkgeverschap.
- De mate waarin Inschrijver ervoor zorgt dat de continuïteit van de dienstverlening wordt geborgd.